



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA ACADEMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**“Gestión de Activos Realizables y su relación con la Rentabilidad de las  
Empresas Farmacéuticas en el distrito de Comas, año 2017”**

**TESIS PARA OBTENER EL TITULO PROFESIONAL DE CONTADOR  
PÚBLICO**

**AUTOR:**

Inciso Bardales, Maritza Estefani

**ASESOR:**

Mg. Edgard Eliseo Carmen Choquehuanca

**LINEA DE INVESTIGACION:**

Finanzas

**LIMA–PERÚ**

**2017 – II**

# PÁGINAS PRELIMINARES

## Página del Jurado

.....

Presidente:

.....

Secretario:

.....

Vocal:

## Dedicatoria

En primer lugar, dedico esta tesis a mi Dios Todo poderoso por darme las fuerzas necesarias y cubrirme con su hermoso manto y quitarme toda la carga para así culminar satisfactoriamente mi investigación, ya que sin Él nada sería por eso y muchas cosas más te amo mi papito Dios.

A mi principal motor y guía mi mamita Débora por siempre aconsejarme y brindarme sus palabras de aliento que no me dejaban decaer para que siguiera adelante, a mi papá Lorenzo por siempre decirme que sea perseverante y que cumpla con mis objetivos, a mi hermana Leidy por brindarme su paciencia por no dejarla dormir por mis amanecidas, a Jeffrito por su carisma por siempre sacarme una sonrisa en mi afligido momento y a mi lucecita Daphne que me quita el aliento todos los días.

A Miguel, por ayudarme, por darme mi espacio y sacrificar su tiempo en mí, aunque hemos pasado momentos difíciles siempre has estado ahí brindándome tu comprensión, cariño y mucho amor.

## Agradecimiento

Agradezco a la Universidad, por abrirme las puertas de sus aulas, por impartirme la educación necesaria en toda mi carrera profesional.

A mis tutores y profesores que me guiaron y motivaron a amar mi carrera de Contabilidad.

A mis compañeros, por su apoyo y amabilidad en referente a mi vida académica, logrando así juntos culminar nuestra meta de ser profesionales.

A mis asesores de tesis, MBA. Elías y Mag. Donato que me impartieron sus conocimientos para realizar mi tesis, brindándome su tiempo y sus consejos.

Así mismo y la más importante, a mi mejor amiga Anggie y a su familia, por siempre estar ahí para mí, apoyándome en mi tesis, por su tiempo y paciencia no me cansare de agradecerle.

### Declaración de Autenticidad

Yo, Maritza Estefani Inciso Bardales estudiante de la carrera profesional de contabilidad de la Universidad César Vallejo, identificado con DNI No 74264456 con la tesis titulada: “Gestión de Activos Realizables y su relación con la Rentabilidad de las Empresas Farmacéuticas en el distrito de Comas, año 2017”:

Declaro bajo juramento que:

- 1) La tesis es de mi autoría.
- 2) He respetado las normas internacionales de citas y referencias para las fuentes consultadas. Por tanto, la tesis no ha sido plagiada ni total ni parcialmente.
- 3) La tesis no ha sido auto plagiado; es decir, no ha sido publicada ni presentada anteriormente para obtener algún grado académico previo o título profesional.
- 4) Los datos presentados en los resultados son reales, no han sido falseados, ni duplicados, ni copiados y por tanto los resultados que se presenten en la tesis se constituirán en aportes a la realidad investigada.

De identificarse la falta de fraude (datos falsos), plagio (información sin citar a autores), auto plagio (presentar como nuevo algún trabajo de investigación propio que ya ha sido publicado), piratería (uso ilegal de información ajena) o falsificación (representar falsamente las ideas de otros), asumo las consecuencias y sanciones que de mi acción se deriven, sometiéndome a la normatividad vigente de la Universidad César Vallejo.

Los Olivos, 29 de Noviembre del 2017.

-----  
Maritza Estefani Inciso Bardales

DNI: 74264456

## Presentación

Señores miembros del jurado calificador:

En cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo presento ante ustedes la Tesis titulada “Gestión de Activos Realizables y su relación con la Rentabilidad de las Empresas Farmacéuticas en el distrito de Comas, año 2017”, la cual dejo a su consideración y espero que cumpla con los requisitos de aprobación para obtener el título Profesional de Contador Público.

El presente trabajo de investigación está conformado por 8 capítulos distribuidos de la siguiente manera:

Capítulo I: Introducción

Capítulo II: Método

Capítulo III: Resultados

Capítulo IV: Discusión

Capítulo V: Conclusiones

Capítulo VI: Recomendaciones

Capítulo VII: Referencias

Capítulo VIII: Anexos

En función a este trabajo de investigación se ajusta a los mandatos requeridos por todo trabajo científico, se espera contar con sus sugerencias o recomendaciones para de esta manera enriquecer de forma idónea la calidad de dicho trabajo.

Atentamente

---

Maritza Estefani Inciso Bardales

DNI: 74264456

## Resumen

La presente investigación titulada “Gestión de activos realizables y su relación con la rentabilidad de las Empresas Farmacéuticas en el distrito de Comas, año 2017”, tiene como objetivo general determinar la relación que existe entre la gestión de activo realizable y la rentabilidad de las empresas farmacéuticas en el distrito de Comas, año 2017. En cuanto a las teorías relacionadas a la investigación se ha obtenido información de diversos autores que han realizado trabajos de investigación similares a la presente, los cuales nos servirán como respaldo en el objetivo del estudio, así mismo se trabajará con la teoría científica de Kester, a fin de hacer las respectivas vigilancias de los productos para evitar las posibles imprevistos lo cual nos ayudará en la obtención de una mayor rentabilidad permitiéndonos así conocer cuán necesaria es esta herramienta. En la presente investigación se utilizó el método cuantitativo, tipo descriptivo y diseño no experimental – transversal. Así mismo se obtuvo una población de 60 empresas, pero aplicando la fórmula para hallar la muestra tenemos como resultado a 52 empresas farmacéuticas, por tanto se encuestará a 52 personas encargadas del área contable y o logístico de dichas empresas.

La técnica utilizada para la recolección de datos es la encuesta que se realizó a través de un cuestionario con respuestas cerradas. Para la validez del instrumento se empleó el juicio de expertos, de igual manera para la confiabilidad se utilizó el alfa de Cronbach y para determinar la correlación de nuestra investigación se empleó el Rho de Spearman.

Por último, al culminar la investigación se llegó a la conclusión de que si existe una relación entre la gestión de activos realizables y la rentabilidad de las Empresas Farmacéuticas del distrito de Comas, año 2017.

Palabras clave: Existencias, Rentabilidad, Control de Inventario, Utilidad, Recursos.



## Abstract

This research entitled "Management of realizable assets and their relationship with the profitability of pharmaceutical companies in the district of Comas, year 2017", has as its general objective to determine the relationship between the management of assets and the profitability of companies Pharmaceuticals in the district of Comas, year 2017. Regarding the theories related to research, information has been obtained from various authors who have carried out similar research works to the present, which will serve as support for the study objective, as well same will work with the scientific theory of Kester, in order to make the respective monitoring of the products to avoid possible contingencies which will help us in obtaining greater profitability allowing us to know how necessary is this tool. In the present investigation the quantitative method, descriptive type and non experimental - transversal design was used. Likewise, a population of 60 companies was obtained, but applying the formula to find the sample resulted in 52 pharmaceutical companies, therefore, 52 people will be surveyed in charge of the accounting and logistic area of said companies.

The technique used for data collection is the survey that was conducted through a questionnaire with closed answers. For the validity of the instrument, expert judgment was used, in the same way for the reliability the Crombach alpha was used and to determine the correlation of our research, Spearman's Rho was used.

Finally, at the end of the investigation, it was concluded that there is a relationship between the management of realizable assets and the profitability of the Pharmaceutical Companies of the district of Comas, year 2017.

**Keywords:** Stocks, Profitability, Inventory Control, Utility, Resources

# ÍNDICE

PÁGINAS PRELIMINARES.....	ii
Página del Jurado .....	iii
Dedicatoria .....	iv
Agradecimiento .....	v
Declaración de Autenticidad .....	vi
Presentación .....	vii
Resumen .....	viii
Abstract .....	ix
ÍNDICE DE GRÁFICOS .....	xii
ÍNDICE DE TABLAS .....	xiii
CAPITULO I INTRODUCCIÓN .....	1
1.1 Realidad problemática .....	2
1.2 Trabajos previos .....	4
1.2.1 Antecedentes de la variable I: Gestión de Activos Realizables .....	4
1.2.2 Antecedentes de la variable II: Rentabilidad .....	7
1.3 Teorías relacionadas al tema .....	11
1.3.1 Teoría Científica de la Gestión de Activos Realizables .....	11
1.3.2 Marco teórico de la variable I: Gestión de Activos Realizables .....	11
1.3.3 Marco teórico de la variable II: Rentabilidad .....	19
1.3.4 Marco Conceptual .....	23
1.4 Formulación del problema .....	26
1.4.1 Problema general.....	26
1.4.2 Problemas específicos.....	26
1.5 Justificación .....	26
1.5.1 Conveniencia .....	26
1.5.2 Relevancia social .....	27
1.5.3 Implicaciones prácticas.....	27
1.5.4 Valor teórico .....	27
1.5.5 Utilidad metodológica.....	28
1.5.6 Viabilidad.....	28
1.6 Hipótesis .....	28
1.6.1 General.....	28
1.6.2 Específicas .....	28
1.7 Objetivos .....	29
1.7.1 General.....	29
1.7.2 Específicos .....	29
CAPITULO II METODOLOGIA .....	30
2.1 Diseño de Investigación.....	31
2.2 Variables, Operacionalización .....	32
2.2.1 Gestión de Activos Realizables .....	32
2.2.2 Rentabilidad .....	32
2.2.3 Cuadro de Operacionalización de las Variables .....	34
2.3 Población y Muestra .....	35
2.3.1 Población.....	35

2.3.2 Muestra .....	35
2.3.3 Muestreo .....	35
2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad .....	37
2.4.1 Técnica .....	37
2.4.2 Instrumentos .....	37
2.4.3 Validez.....	37
2.4.4 Confiabilidad .....	38
2.5 Métodos de análisis de datos .....	40
2.6 Aspectos éticos.....	40
CAPITULO III RESULTADOS .....	41
3.1 Análisis de resultados.....	42
3.1.1 Variable I: Gestión de Activos Realizables.....	42
3.1.2 Variable II: Rentabilidad.....	50
3.2 Validación de hipótesis General.....	58
3.2.1 Hipótesis General.....	59
3.2.2 Hipótesis específico 1 .....	60
3.2.3 Hipótesis específico 2 .....	61
3.2.4 Hipótesis específico 3 .....	63
CAPITULO IV DISCUSIÓN .....	65
Discusión de Resultados .....	66
CAPITULO V CONCLUSIONES .....	69
Conclusiones.....	70
CAPITULO VI RECOMENDACIONES .....	72
Recomendaciones .....	73
CAPITULO VII REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....	75
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS .....	76
ANEXOS .....	79
ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA .....	80
ANEXO 2: ENCUESTA.....	81
ANEXO 3: ESTADÍSTICO .....	83
ANEXO 4: VALIDACIÓN A TRAVÉS DE JUECES EXPERTOS.....	86
ANEXO 5: SOLICITUD Y RESPUESTA A MUNICIPALIDAD .....	91

INDICE DE GRAFICOS

Figura N° 01.....42

Figura N° 02.....43

Figura N° 03.....44

Figura N° 04.....45

Figura N° 05.....46

Figura N° 06.....47

Figura N° 07.....48

Figura N° 08.....49

Figura N° 09.....50

Figura N° 10.....51

Figura N° 11.....52

Figura N° 12.....53

Figura N° 13.....54

Figura N° 14.....55

Figura N° 15.....56

Figura N° 16.....57

## INDICE DE TABLAS

Tabla N° 01 .....	36
Tabla N° 02 .....	37
Tabla N° 03 .....	38
Tabla N° 04 .....	38
Tabla N° 05 .....	39
Tabla N° 06 .....	39
Tabla N° 07 .....	39
Tabla N° 08 .....	39
Tabla N° 09 .....	42
Tabla N° 10 .....	43
Tabla N° 11 .....	44
Tabla N° 12 .....	45
Tabla N° 13 .....	46
Tabla N° 14 .....	47
Tabla N° 15 .....	48
Tabla N° 16 .....	49
Tabla N° 17 .....	50
Tabla N° 18 .....	51
Tabla N° 19 .....	52
Tabla N° 20 .....	53
Tabla N° 21 .....	54
Tabla N° 22 .....	55
Tabla N° 23 .....	56
Tabla N° 24 .....	57
Tabla N° 25 .....	58
Tabla N° 26: .....	59
Tabla N° 27: .....	59
Tabla N° 28: .....	60
Tabla N° 29: .....	61
Tabla N° 30: .....	62
Tabla N° 31: .....	62
Tabla N° 32 .....	63
Tabla N° 33: .....	63

# CAPITULO I

## INTRODUCCIÓN

## INTRODUCCION

### 1.1 Realidad problemática

La industria farmacéutica es actualmente uno de los sectores empresariales más rentables e influyentes del mundo, por sus contribuciones a la salud y a la ciencia. La industria farmacéutica es un sector muy importante a nivel mundial ya que agrupa a farmacias, laboratorios farmacéuticos, droguerías, etc.

A nivel mundial, durante el año 2017, el sector farmacéutico alcanzó el 8,8%, sobrepasando los 1.000 millones de dólares logrados durante el 2016. Según un estudio realizado por IMS Health. El sector farmacéutico debería experimentar una progresión del 4% al 7% de aquí al año 2018. Los principales mercados se encuentran en países como China, Brasil y la India.

El ente encargado de verificar las directrices y normativas para el sector farmacéutico es la Organización Mundial de la Salud (OMS) ya que esta apoya y promueve las investigaciones sanitarias y de salud; las cuales son consideradas por las industrias farmacéuticas al momento de elaborar, producir y distribuir sus productos.

Así mismo en Latinoamérica la Asociación Latinoamericana de Industrias Farmacéuticas (ALIFAR) es de suma importancia, ya que es aquel ente que se encarga de regular las relaciones comerciales que existen entre países latinoamericanos brindando así estabilidad y posibilidades de desarrollo en sus respectivos mercados

Mientras que en el Perú, la entidad que supervisa, regula y verifica los medicamentos en las empresas farmacéuticas es la Dirección General de Medicamentos Insumos y Drogas (DIGEMID). El mayor consumidor de productos farmacéuticos importados en nuestro país es el Ministerio de Salud. Durante el 2016, dichas compras ascendieron en unos US\$ 66 millones; lo que representa el 9% del total de productos importados, de estas compras, respecto al mercado de origen el 13% (US\$ 8.4 millones) provinieron de empresas farmacéuticas de la India.

Así mismo dentro de las industrias farmacéuticas, es de suma importancia la gestión de mercaderías dentro del área de almacén ya que estas representan las existencias que tiene la empresa; es por ello que se considera una de las áreas más susceptible porque representan un reto a la hora de efectuarlo.

En el distrito de Comas, las empresas farmacéuticas vienen siendo afectadas por la inadecuada gestión de sus mercaderías dentro del área del almacén por el débil control de sus mercaderías al momento de efectuar los inventarios presentando inconsistencias debido que el inventario físico no concuerda con el inventario real, lo cual hace que la fiabilidad de la información no sea certera para la toma de decisiones al momento de realizar las compras; generando así imprevistos con los clientes al momento que nos solicitan los productos, estas no hay y se está con la desesperación de las compras de último minuto y con la preocupación de que el proveedor no tenga la mercadería solicitada y dar sustitutos al momento que nuestros cliente nos pide, también se ha visto que al momento de realizar el picking, se han producido diversos errores causando así que se realice constantes emisiones de notas de crédito por devoluciones de mercaderías; al mismo tiempo dentro del área de almacén se ha encontrado mercaderías expuestas a una rápida caducidad u obsolescencia, generando hasta cierto punto una reducción en la rentabilidad por pérdidas, sobrantes y desmedros. Por ultimo algunas de estas empresas carecen de un método de valuación de mercaderías, presentando un desconocimiento del valor real de las mercaderías, según lo estipulado en las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC 2) afectando en gran manera al desarrollo comercial de las empresas farmacéuticas.

Es por ello que realizare la presente investigación, para brindar alternativas de solución a esta realidad inmersa dentro del sector farmacéutico, detallare la relación que existe entre la gestión de activos realizables y la rentabilidad de las empresas farmacéuticas del distrito de Comas, 2017.



## 1.2 Trabajos previos

### 1.2.1 Antecedentes de la variable I: Gestión de Activos Realizables

#### 1.2.1.1 Antecedentes Nacionales

Grijalva, P (2013) en su tesis *“Estudio de Caso: Análisis del diseño del modelo de gestión público privado en los almacenes y farmacias de ESSALUD en Lima”*, de la Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima, para obtener el Grado de Magister en Gestión Pública, Maestría.

Plantea como objetivo general explicar el proceso de formulación del nuevo modelo de gestión de almacenes y farmacias de ESSALUD basado en una Alianza Pública y Privada obteniendo beneficios para los asegurados en cuanto a la facilidad de obtención de los medicamentos.

Sobre la metodología utilizada en esta tesis de investigación es la descriptiva, ya que se detallará las diversas cualidades y procedimientos del nuevo diseño adoptado por ESSALUD, como política institucional, así mismo la base para la obtención de soluciones de dicha investigación serán libros, revistas, documentos virtuales y entrevistas realizadas a los trabajadores y funcionarios de ESSALUD.

Uno de los resultados más resaltantes de dicha entidad, es que al momento de la recepción de las medicinas, se está dando todos los pasos a seguir realizando un correcto almacenamiento y lo cual ha beneficiado en un 95% con el despacho de medicinas para los asegurados y esto se debe a que se ha contado con personal altamente capacitado lo cual ha logrado solucionar problemas que existían en el proceso de almacenamiento de medicamentos y material médico, cuya labor también les genera ahorros de esfuerzo y dinero a ESSALUD.

Iturbe, V. (2013) en su tesis *“Propuesta de Manual de procedimientos operativos estándares para el almacén especializado del servicio de farmacia del Instituto Regional de Enfermedades Neoplásicas ‘‘Luis Pinillos Ganoza’’”*, de la Universidad Nacional de Trujillo, Trujillo, para obtener el título profesional de Químico Farmacéutico.

Su objetivo principal es proponer un manual de procedimientos operativos para el almacenamiento de Medicamentos y Dispositivos médicos en el área de almacén especializado del servicio de farmacia del Instituto Regional de Enfermedades Neoplásicas “Luis Pinillos Ganoza”, asegurando de esta manera un sistema eficaz y seguro para la correcta dispensación evitando cualquier riesgo de exposición de los productos.

El método utilizado por el autor es el analítico bibliográfico en la cual se realiza con los conceptos de diversos autores los cuales brindan diversos reglamentos para el real funcionamiento de los establecimientos farmacéuticos para la elaboración del Manual.

Al finalizar la elaboración del manual de procedimientos se tuvo como resultado que las funciones de cada área se cumple de una mejor manera ya que se les brinda responsabilidades, así mismo el área de almacén era el más susceptible, pues ahora presenta consistencia en su información como también al momento de recepción y despacho de productos, se ha reducido casi en su totalidad los deterioros de medicamentos evitando así evitar pérdidas económicas gracias a las buenas prácticas de almacenaje.

Flores, B. (2014) en su tesis *“Propuesta de mejora en los procesos de almacenamiento y dispensación de existencias medicas del almacén central de la Red Asistencial ESSALUD de Arequipa y de farmacia de consulta externa del Hospital Nacional Carlos Alberto Seguí Escobedo”*, de la Universidad Católica de Santa María, Arequipa, para obtener el título profesional de Ingeniero Industrial.

Plantea como objetivo principal el elaborar una propuesta de mejoras en el sistema de almacenamiento y dispensación de existencias médicas bajo estándares normados que permita optimizar el nivel de servicio a sus asegurados, para lo cual se tendrá como objetivo específico realizar un diagnóstico situacional en el control y rotación de inventarios, la distribución de existencias y la seguridad ocupacional en el área de estudio, para reducir el tiempo de entrega del medicamento.

La metodología para esta investigación es de tipo No experimental Transversal, ya que se recolectará datos únicos sin manipularlos, así mismo también es Descriptiva y Explicativa, porque explicaran a detalle cada variable teniendo como propósito evaluar el problema planteado lo cual permitirá conocer la relación que existe con la atención de los asegurados de ESSALUD.

Al realizar el estudio dentro de la Red Asistencial se observó que el manejo de procesos eran ineficientes ya que presentaban una gran desorden y desestimación de tiempo en entrega de medicamentos a los asegurados, pero implementando la propuesta de mejora se obtuvo como resultado que el tiempo de espera de cada persona ha disminuido, lo cual se debe a que el personal se ha capacitado y las personas a cargo del almacén, realizan sus funciones de acuerdo al manual de procedimientos de buenas prácticas de almacenaje para su distribución y recepción.

#### 1.2.1.2 Antecedentes Internacionales

Hernández, J y Rodríguez, Y (2012) en su investigación *“Proyecto de mejora mediante las herramientas de la Ingeniería Industrial en el funcionamiento de un almacén de hilos”*, de la Universidad Nacional de México; México D.F., para obtener título profesional de Ingeniero Industrial, Pregrado.

El objetivo principal es el mejorar la logística interna del almacén de hilos perteneciente a una empresa comercializadora, lo cual ayudara a identificar los posibles problemas y causas del área para ver en qué estado se encuentra la empresa.

La metodología utilizada es descriptiva, ya que se describirá cada concepto que contenga la propuesta de mejora, así mismo la investigación es cuantitativa ya que mediante encuestas se verá reflejado en valores estadísticos para la obtención de resultados.

Para concluir se lograron excelentes resultados ya que se logró ordenar el área del almacén y proceder a destituir ciertos materiales que no correspondían, quedando un poco de espacio disponible para otros materiales, también se logró una comunicación efectiva con los proveedores, la cual beneficia a ambas

partes. Así mismo se demostró que al realizar el análisis ABC de todos los productos que maneja la empresa, se comenzó a entender que es necesario cambios de política en la compra excesiva de todo el material, ya que con el análisis antes mencionado se sabe exactamente que materiales realmente tienen movimiento, por ende, se redujo considerablemente el inventario de poca rotación, dando mayor espacio en el almacén

Bohórquez, E y Puello, R (2013) en su investigación *“Diseño de un modelo de gestión logística para mejorar la eficiencia organizacional de la empresa Coralinas & Pisos S.A. Corpisos S.A. en el municipio de Turbaco, Bolívar.”*, de la Universidad de Cartagena; Bolivia, para obtener título profesional de Administrador, Pregrado.

El objetivo principal es el mejorar la logística interna diseñando un modelo de gestión logística para mejorar la eficiencia organizacional de la empresa Coralinas & Pisos S.A. Corpisos S.A.

La metodología utilizada es descriptiva, ya que se describirá cada concepto, con el fin de proponer un esquema de distribución física que permita el mejoramiento económico de estos municipios

Por último, en la empresa Coralinas & Pisos S.A. Corpisos S.A. existen funciones establecidas en las áreas de producción, almacenamiento y comunicación interna para cada uno de los empleados, por lo tanto la implementación del modelo consistió en relacionar cada una de las actividades con oportunidades de mejora logrando excelentes resultados ya que se logró ordenar el área del almacén, también se logró una comunicación efectiva con los proveedores, la cual beneficio a ambas partes.

## 1.2.2 Antecedentes de la variable II: Rentabilidad

### 1.2.2.1 Antecedentes Nacionales

Medina, C. y Mauricci, G. (2014) en su tesis *“Factores que influyen en la rentabilidad por línea de negocio en la Clínica Sánchez Ferrer en el periodo 2009-2013”*, de la Universidad Privada Antenor Orrego, Trujillo; para obtener el Título Profesional de Economista y con mención en Finanzas, Pregrado.

Tiene como objetivo principal identificar cuál línea de negocio fue más rentable para la Clínica Sánchez Ferrer durante el periodo 2009-2013, dentro de ellos los autores mencionan 3 líneas de negocio las cuales son: Ambulatorio, Hospitalización y Emergencia, para ello utilizaron las variables según las líneas del negocio las cuales son: las ventas, número de trabajadores y el stock de activos fijos, para las cuáles demostrarán que dichos factores influyen directamente en la rentabilidad del negocio.

La metodología utilizada por los autores en su tesis es de diseño de contrastación, tipo correlacionar y explicativo; ya que buscan establecer que factores influyen en la rentabilidad y a la vez medir el grado de magnitud que existe entre dichas variables.

Es por ello que al finalizar la investigación en el lapso de los cinco años los autores tienen como resultado que hay un aumento significativo del nivel de ventas en el año 2013, con un 247% más al de los años anteriores, por otro lado, en la mano de obra ha habido un incremento del 1% lo cual se ha visto reflejado en la rentabilidad (ROE) con 0.23 puntos. Asimismo, desde la vista del nivel de ventas, se puede observar que las líneas de negocio que aportan más al nivel de rentabilidad es la línea de Ambulatorio, seguida por la línea de Hospitalización y finalmente la línea de emergencia, es por ello que cabe mencionar que el factor de stock de existencias tiene un papel preponderante e impacta directamente con la evolución del nivel de rentabilidad después del capital humano y el nivel de ventas.

Dorregarary, K. (2016) en su tesis *“Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas en el distrito de Mazamari, 2016”*, de la Universidad Católica los Ángeles Chimbote, Pucallpa, para obtener el título profesional de Contador Público, Pregrado.

En su objetivo general busca describir las principales características de financiamiento, capacitación y rentabilidad de los micros y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas en el distrito de Mazamari, para así saber cuan rentable es cada aspecto que influye en las empresas.

El tipo de investigación es cuantitativa, ya que los valores representados serán estadísticos, la técnica de recolección de datos es la encuesta, en la cual se ha utilizado un cuestionario con 23 preguntas.

Los resultados van enfocados en cuatro aspectos según el autor dentro las cuales mencionan que el 100% de los MYPES encuestadas, el 90% es formal y 10% es informal; así mismo el 35% se financia con su propio dinero y el 65% se financia a través de terceros; en lo que se refiere a capacitaciones el 100% de sus trabajadores si recibió capacitación respecto al rubro boticas por el mismo empresario de los cuales el 65% manifiesta que la capacitación si es una inversión y el 35% indica que no es una inversión, y por último el 75% manifiesta que si mejoro su rentabilidad y el 25% manifiesta que se mantuvo igual que periodos anteriores.

Pérez, R. (2016) en su tesis *“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro venta al por menor de productos farmacéuticos, medicinales, cosméticos y artículos de tocador aledaños a los centros hospitalarios del distrito de Juliaca, periodo 2013-2014”*, de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Juliaca, para obtener el título profesional de Contador Público, Pregrado.

En sus objetivos específicos plantea como realizan sus funciones los gerentes y representantes legales y como estas influyen en el financiamiento, capacitación y rentabilidad de las empresas de este sector ya que se plantea describir dichas características lo cual nos permitirá conocer a nivel exploratorio y descriptivo de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro; venta al por menor de productos farmacéuticos medicinales, cosméticos y artículos de tocador.

La metodología utilizada es cuantitativa ya que va a estar representado por soluciones estadísticas y de nivel descriptivo porque se va a detallar cada variable con su respectivo concepto, el diseño de investigación es No experimental ya que no se ha manipulado ninguna de las variables.

Se tuvo como resultado que el 42% financian su actividad con fondos propios y el 58% lo hacen con fondos de terceros, de acuerdo con las capacitaciones el 79% manifestó que su personal recibió capacitación en manejo de almacenaje, y el 21% en otros, y respecto a la rentabilidad empresarial el 73% indica que mejoró los dos últimos años.

#### 1.2.2.2. Antecedentes Internacionales

Alberca, J y Rodríguez, G (2012) en su tesis *“Incremento de rentabilidad en la empresa ‘El Carrete’”, de la Universidad Central del Ecuador, Quito – Ecuador*, para obtener el título profesional de Ingeniero en Finanzas, Pregrado.

Los objetivos que proponen las autoras son el de mejorar la rentabilidad de la empresa “El Carrete” mediante desarrollo de políticas y estrategias apropiadas, así mismo entre los específicos tenemos evaluar el diagnóstico de la empresa e identificar los problemas que tiene dicha entidad.

La metodología empleada en la investigación es el inductivo ya que se ha obtenido conclusiones generales a partir de premisas logrando establecer definiciones claras y analítico – sintético porque se estudiaron todos los hechos, en forma individual para luego integrarlas y estudiarlas de manera integral.

El estudio realizado tuvo como resultado en el índice de rentabilidad en la cual se afirma que el proyecto es conveniente, ya que por cada dólar invertido en el negocio se gana 0.17 ctvs. Así mismo el proyecto presenta una tasa de retorno con un 26% de recuperación, lo cual nos da seguridad a invertir, por consiguiente, al evaluar el costo/beneficio tenemos un beneficio 0.17 frente a la inversión.

Jumbo, A (2013) en su tesis *“Análisis de Rentabilidad Económica Financiera en la Cooperativa de Ahorro y Crédito “27 de Abril” de la Ciudad de Loja, Periodos 2010 – 2011”*, Tesis para optar el Grado de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría, Contador Público Auditor, Universidad Nacional de Loja.

El objetivo de la investigación es la de evaluar la situación actual de la cooperativa con la finalidad de ver cuán rentable se muestra de acuerdo a sus estados financieros.

La metodología empleada en la investigación es el inductivo ya que se ha obtenido conclusiones generales a partir de premisas logrando establecer definiciones claras y analítico – sintético porque se estudiaron todos los hechos, en forma individual para luego integrarlas y estudiarlas de manera integral.

Así mismo concluye que la situación financiera de la Cooperativa es aceptable, ya que en su liquidez financia satisfactoriamente sus obligaciones; la rotación de la cartera de crédito es aplicable, puesto que la rentabilidad es beneficiosa porque en su último periodo presenta un alza significativa, con respecto al endeudamiento.

### 1.3 Teorías relacionadas al tema

#### 1.3.1 Teoría Científica de la Gestión de Activos Realizables

##### Control de Existencias

El ser humano desde la antigüedad ha tenido la necesidad de proteger sus bienes, lo cual ha buscado métodos para protegerlos de las posibles contingencias causadas por la naturaleza y sus propios semejantes.

Es así que Kester, R. (1973) menciona que:

“El control de existencia no se resuelve por completo con la sola aplicación de límites y cuotas de compra, sino que es también preciso vigilar con la mayor atención el movimiento de cada artículo en particular. [...] Así, pues, para mantener el control sobre las diversas clases se aplica algunos procedimientos para la utilización fichas de control de existencias”. (p. 435)

#### 1.3.2 Marco teórico de la variable I: Gestión de Activos Realizables

La gestión es el conjunto de normas en la cual se busca seguir métodos operativos para llevar a cabo con eficacia una actividad empresarial teniendo como meta principal alcanzar los objetivos planteados. (Espinoza, 2009, p. 238)

La gestión es la utilización de herramientas para lograr los objetivos, así mismo es de suma importancia, ya que se basa en procesos continuos en la cual se busca detectar los errores y corregirlas para lograr ser eficaz y eficiente; lo



cual ayuda al logro de dicha planificación, control y dirección de la empresa para la toma de decisiones. (Tejerina, Tilián y Jaremko, 2013, p.109)

Ortega, Pacherrres y Díaz (2010), nos definen que los activos realizables se encuentran en el elemento 2 denominado inventario, en la cual describe que son todos aquellos bienes que posee una entidad, las cuales mantiene para la venta por un periodo determinado. Así mismo estás cumplen ciertas características:

- a) Poseídos para ser vendidos
- b) En proceso de producción
- c) En forma de materiales (p.79)

Según Chapí (2010), refiere que los activos realizables son los bienes y servicios que brinda el ente corporativo, para lo fines de la empresa, así mismo comprenden las cuentas de la 20 hasta la 29, las cuales se rigen a un método de valuación. (p 115).

En definición, la gestión de activos realizables es el proceso que refleja cómo se manejan los inventarios, siendo esto de ayuda para la toma de decisiones y al buen desempeño de los procedimientos y supervisión de los departamentos encargados de dicho control de mercaderías, para ello se debe contar con diversos métodos de valuación lo cual nos ayude a identificar su tipo de costo; las cuales van a aportar a conseguir el buen manejo y ubicación de ellas para evitar ineficiencia en las existencias de la empresa.

## I. Inventario

Zevallos (2014), menciona que los inventarios de mercaderías son de mucha importancia y o relevancia para los estados financieros de toda una organización, ya que representa lo que tiene de mercadería para la realización de las actividades económicas, sea para producción o procesos de transformación. (p.169)

Muller (2005), nos dice que los inventarios de una empresa están conformados en si por materias primas, productos en proceso y los suministros que se utiliza para las actividades. (p.10)

Machuca y Valenzuela (2005) definen que:

Los inventarios son el conjunto de existencias que tiene la empresa para comercializarlo, de esa manera permitiéndose la compra y venta para así poder venderlos, en un periodo determinado. (p.113)

Según Palomino (2010), algunos conceptos que se relación con inventarios de mercaderías son los siguientes:

- a) Costo: Es el precio de la factura, incluyendo el valor del producto más transporte y otros gastos vinculados a ello con excepción de los impuestos.
- b) Los Ingresos: Es la venta del producto o del bien de acuerdo a la actividad económica de la empresa.
- c) Costo de Ventas: Para hallar el costo de venta se realiza la siguiente formula  $\text{Inventario Inicial (compras)} - \text{Inventario Final} = \text{Costo de Ventas}$  restando con el total de existencias (Inventario Final). (p.168)

Por consiguiente, los autores definen que los inventarios en si es un proceso que se realiza para tener la relación de mercaderías que posee toda empresa, para la venta o para la producción de bienes y servicios y esto es de suma importancia ya que también se encuentra reflejado en los Estados Financieros lo cual va a representar de manera apropiada la rentabilidad de la empresa.

Así mismo, los inventarios en ciertas empresas no cuentan un adecuado manejo por diversos factores, en algunos casos es por falta de asesoría o personal no capacitado, los cuales causan ciertos inconvenientes que ocasiona pérdida económica, ya sea de índole natural, delictiva o mal manejo administrativo, las cuales son:

- i. Faltantes: Es la diferencia entre lo que hay en el sistema o el Kardex y lo físico, de las cuales pueden ser por ventas omitidas y esto se determina multiplicando el número de faltantes por el valor venta promedio. (Zevallos, 2014, p.174)

- ii. Sobrantes: Es la diferencia entre los productos que aparecen en los registros y los que resulten sobrando, ya que haciendo el conteo respectivo se supera en productos de acuerdos a los registros. (Zevallos, 2014, p.175)
- iii. Desmedro: Según el artículo 21 literal inciso C de la ley del Impuesto a la Renta indica que “es una pérdida de orden cualitativo e irrecuperable de las existencias haciéndolas inutilizables para los fines que estaban destinados Por lo tanto, se pasa al gasto siempre y cuando se destruya el bien así mismo esta se realiza en presencia de un Notario Público. (Zevallos, 2014, p.173)

Para ser factible dicho gasto, en un lapso de los siete días hábiles de antes de destruir las mercaderías presentar los productos a ser destruidos ante Sunat en mesa de partes para hacerles conocimiento, una vez realizado dicha gestión se lleva la mercadería a destruir, en presencia del Notario dando fiabilidad que los productos han sido destruidos conformemente, este gasto se registra a fin de año en el estado de ganancias y pérdidas.

- iv. Perdidas Extraordinarias: Son aquellas pérdidas sufridas por una causa mayor o fortuita en los bienes de la empresa, también pueden ser por delitos cometidos por terceros esto siempre y cuando se haya comprobado, etc. (Zevallos, 2014, p.174)

Es así que en los inventarios de una empresa se busca evitar estos casos antes mencionados ya que a un futuro próximo la empresa en vez de generar una ganancia pues estaríamos incurriendo en pérdidas económicas, lo cual no es beneficioso para la empresa; por ello los inventarios son una parte muy susceptible de la empresa es por eso que se debe contar con las medidas necesarias para evitar un mal manejo de los inventarios.

Para la realización de los inventarios se requieren diversos controles los cuales se desarrollan en todos los niveles organizacionales; desde el más superior o jerárquico, hasta los inferiores u operativos que realizan las funciones en el ente corporativo para la mejora continua,

Es así que Zevallos (2014) define que el control de inventario:

Es una iniciativa que requiere de un conjunto de formas e instrumentos de evaluación en cada una de las etapas, desde su adquisición hasta su destino final o consumo. [...] El control de materiales cubre actividades de una empresa desde el momento que lo adquiere o compra, hasta el consumo o solicitud que requiere la fábrica. (p.236)

Machuca y Valenzuela (2005) nos menciona que hay tres tipos de controles para llevar acabo los inventarios los cuales son:

- a) Controles cuantitativos: En este control los encargados se encargan de verificar que la mercadería que llega al almacén, esta corresponda a la cantidad pedida y estipulada en la orden de compra despachada de parte del proveedor.
- b) Controles Cualitativos: Este control trata de verificar el contenido de la mercadería y la calidad de esta, para lo cual se realiza la identificación del producto antes de descargarlo, para lo cual se saca de su empaquetadura el producto y realiza las respectivas verificaciones del caso, para ello se utiliza instrumentos de análisis: escritorio, computador, etiquetadora, etc. especialmente cuando son productos para la producción de fármacos y alimentos.
- c) Controles administrativos: Son los controles de tipo documentario como peso, verificación de documentación [...], y otros necesarios para evitar problemas ulteriores". (p. 64-65)

Por ello Palomino (2010), dice que los inventarios son el aparato circulatorio de una empresa de comercialización, las compañías exitosas tienen gran cuidado de proteger sus inventarios. Los elementos de un buen control interno sobre los inventarios incluyen: (p.143)

- a. Conteo físico de las existencias por lo menos una vez al año, no importando el tipo de sistema que usen.
- b. Mantenimiento eficiente de las compras, recepción y procedimientos de embarque
- c. Almacenamiento de las existencias para protegerlo de robo, daño o deterioro

- d. Mantener registros de inventarios perpetuos
- e. Permitir el acceso al inventario solamente el personal que no tiene acceso a los registros contable
- f. Comprar los productos con precios económicos, etc.

Los autores antes mencionados concuerdan en que el control de inventario es de suma importancia porque nos revela la cantidad exacta de productos con lo que cuenta la empresa para poder realizar su actividad económica y que si no tiene un buena gestión y manejo pues no generara ganancias sino perdidas.

Los inventarios tienen sistemas en las cuales se evaluación los periodos a realizar, es por ello que para la realización de un inventario de debe determinar qué tipo de sistema de inventario emplear y recomendar de acuerdo a la empresa. “En nuestro país, [...], el uso de estos sistemas de inventarios depende de la actividad económica de la empresa, así mismo de sus ingresos.” (Palomino, 2010, p.247).

Los sistemas de inventarios, son métodos y procesos las cuales nos van ayudar a controlar de una manera eficiente y eficaz las existencias, y poder ver de una manera rápida los ingresos y salidas de almacén de la misma manera poder ver si tenemos stock o cual fluido es la rotación de los productos. Existen dos sistemas de inventarios: Perpetuo y Periódico

#### a) Sistema Perpetuo o Permanente

“Este sistema consiste en mantener el control de los materiales exactos, para lograr la óptima eficiencia, este sistema hace que las existencias siempre estén al día, los movimientos de entradas y salidas de materiales con sus precios unitarios y totales por cada operación. [...]. En este sistema no se utilizan las cuentas compras, fletes sobrecompras, devoluciones y bonificaciones sobre compras o descuentos sobre compras”. (Palomino, 2010, p.249)

Este sistema hace que las existencias se mantengan actualizados, lo único que lo diferencia de otros, es que, este sistema no pasa por un registro de compras sino por otro sistema la cual no incluye gastos, este sistema permite determinar el costo por cada transacción.

## b) Sistema Periódico o Físico

Este sistema de inventario, es tomado como una segunda opción cuando no se aplica el inventario perpetuo, ya que este se realiza cada cierto tiempo. En algunos casos, las empresas tienden a paralizar sus ventas para ser el reencuentro respectivo. En este inventario las existencias se registran en la cuenta compras. Y el costo de los materiales utilizados (Palomino, 2010, p.249)

Este inventario consiste en controlar los materiales en un tiempo oportuno y con una mayor rapidez, es empleado en pequeñas empresas, debido a que ha que se hace un conteo físico y se debe contar con registros mediante el libro de Almacén, lo cual ayuda a saber de cuanto se dispone en existencias.

## II. Método de Valuación

Según Palomino (2010) indica que, la valuación, tiene como objeto determinar la situación económica de los materiales. El método escogido para valorar el inventario de los materiales afecta directamente la asignación de costos de los artículos en almacén. El costo de un artículo, en un caso dado, depende del método empleado para obtenerlo. Debido a la fluctuación de los precios, el costo unitario de los materiales comprados puede variar con el tiempo, por el cual el inventario puede contener artículos idénticos adquiridos a distintos costos. (p.250)

El método de valuación nos muestra los cambios de valor del artículo ya que es identificable, por ello, aquellos productos que son parecidos y son comprados a diferentes precios en algunos casos sustituyen a un producto, es por ello que, al momento de registro, la variación de precio de aquel producto sustituto causa ciertos inconvenientes al momento de determinar los costos ya que se deben aplicar a los productos que salen de almacén y dar otro costo a la mercadería que aun esta almacenada.

Los métodos de valuación más usados en las empresas para la fijación de precio y registros son los siguientes:

i. Primeras entradas – primeras salidas (PEPS)

Este método es conocido como FIFO ya que representa que lo primero que entra debe ser lo primero que salga. Es por ello cuando costeamos un artículo que ya salió y ha sido vendido, los últimos costos representan a los artículos que aún quedan disponibles. Bajo este método cualquier material en existencias se valúa según los últimos costos. (Zevallos, 2014, p.185)

Con este método hay una mejor facilidad de realizar los inventarios ya que rotan fácilmente y facilita al encargado el eficaz registro de los artículos, así mismo este método es más exacto ya que reflejan exactamente los costos actuales.

ii. Promedio ponderado

Este método se obtiene hallando el costo unitario para ello dividimos el costo total de las existencias entre el número de unidades disponibles sea para la venta y o producción. Para que este método funcione no debe haber fluctuaciones de un mes a otro. Por ello este método se utiliza para evaluar las entradas y salidas de las existencias hasta la próxima compra. (Palomino, 2010, p.254)

Este método por lo general es usado por empresas que no desean tener costos reales ya que los precios de compras fluctúan dentro del periodo de control, y consiguen costos más satisfactorios ya que estas diferencias se cargan a las operaciones de las empresas y al valor del inventario ya que este método es más preciso y razonable para el cálculo de costos, porque se realiza de manera periódica sea semanal, quincenal, mensual.

iii. Promedio Móvil

También llamado método Constante, este método hace que los costos se uniformicen especialmente cuando hay costos altos y bajos. Este método es utilizado cuando los costos por producto varían entre uno y otro precio, dando así una incongruencia es por ello que buscan hallar un costo promedio de uno o tal producto. (Zevallos, 2014, p.186).

#### iv. Identificación específica

“Este método es fácil y económicamente justificable para existencias costosas y únicas”. [...]. Este método se adapta a empresas industriales que requiere de identificación precisa de cada material utilizado, especialmente para fines de control, de las cuales se dan de esta manera:

- a) Apropiado, se considera para partidas que ordinariamente se usan para una sola actividad.
  - b) Inapropiada, es cuando hay un gran número de productos en inventarios que ordinariamente se usan en diferentes actividades.
- (Valdivieso, 2017, p. 17).

Este método es apropiado para productos específicos e independientes ya que tiene una valorización diferente y tiene que ser identificable de una manera rápida. Así mismo se utilizan para determinar el costo de activos intransferibles.

#### 1.3.3 Marco teórico de la variable II: Rentabilidad

Según el informe financiero “Análisis de rentabilidad de una empresa” define:

La rentabilidad se aplica a toda acción económica en la que se movilizan todos los recursos de la empresa sean estas materiales, humanos y/o financieros con el fin de obtener ingresos, así mismo esta se puede evaluar comparando el resultado final con el valor de los medios empleados para generar dichos beneficios. Para ello, se dependerá de los activos que dispone la empresa en la ejecución de sus operaciones, financiados por medio de recursos propios aportados por los accionistas y/o por terceros.

(Ccaccya, 2015, p.1).

Pérez y Gardey (2014) definen que la rentabilidad:

Tiene como condición de tener la capacidad de generar renta (beneficio, ganancia, provecho, utilidad). “La rentabilidad, por lo tanto, está asociada a la obtención de ganancias a partir de una cierta inversión.” (p.50)



La rentabilidad es la utilidad que se obtiene por un recurso o alguna inversión, es decir la rentabilidad mide la eficiencia con la cual una empresa usa sus recursos sea materiales o financieros, de las cuales son el capital y el factor endeudamiento por parte de los acreedores.

Sánchez (2002) denomina que:

La rentabilidad es medida dentro de un periodo de tiempo (un año), en los cuales se observa cuanto han producido los capitales utilizados. Para ello se realiza la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla, con el fin de permitir la elección entre alternativas para la toma de decisiones o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori. (p. 22).

Zamora (2011) define a la rentabilidad como:

La relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Estas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades. (p.10).

Los autores concuerdan en que la rentabilidad es el rendimiento económico en donde se hace uso de los recursos de la empresa con el fin de obtener ingresos. Es por ello que la utilidad y la inversión van de la mano ya que son la prueba de que un buen manejo de sus activos y eficiencia de sus recursos generan ganancias y rentabilidad en las empresas. Así mismo para tener alternativas de toma de decisiones, se deben regir periodos de evaluación en la cual se vea cuanta renta se ha generado.

Así mismo la rentabilidad posee dos rentabilidades las cuales nos mostraran como marcha la empresa y también como es el manejo de las inversiones externas o de los accionistas que hay dentro de ella, tenemos:

#### a) Rentabilidad Económica

La rentabilidad económica es fundamental ya que con ella podemos medir la capacidad de la eficiencia de la gestión empresarial, es decir, si se tiene

en cuenta los beneficios obtenidos dentro de la inversión para así determinar si los administrativos toman buenas decisiones para que la empresa crezca y tenga un beneficio a largo plazo. (Sánchez, 2002, p. 5).

#### b) Rentabilidad Financiera

La rentabilidad financiera es fundamental para ver la solvencia de las empresas, así mismo nos sirve para comparar el desenvolvimiento de la empresa en términos monetarios. En síntesis, es la rentabilidad de los accionistas, para lo cual esta se debe mostrar de una manera atractiva en el mercado para futuras inversiones. (Sánchez, 2002, p. 10-11).

#### I. Ingresos

Los ingresos de una empresa son todos aquellos activos que la entidad percibe, que no necesariamente se encuentran en efectivo, a cambio de los bienes y/o servicios vendidos o prestados. (Giraldo, D., 2011, p. 254)

Algunos ingresos se deben a las ventas, entre las cuales tenemos:

- i. Ventas al Contado: Estas son aquellas que se dan cuando se vende un bien o un servicio y se cobra la totalidad del valor al momento de la transacción. (Espinoza, 2009, p. 500)
- ii. Ventas al Crédito: Al momento que se realiza la venta, hay un acuerdo en la cual ambas partes cobrar una parte o el total de su valor en un plazo determinado. (Espinoza, 2009, p.500)
- iii. Utilidad: *La utilidad* proviene del concepto “utilitas”, es la ganancia que se ha obtenido de una operación productiva que realiza un determinado ente económico. (Giraldo, D., 2011, p. 412)
- iv. Beneficio: Son todos los aumentos que experimenta el patrimonio empresarial debido las operaciones que ha realizado la unidad económica y que se obtiene por diferencia entre los ingresos y gastos habidos en un periodo de tiempo. (Sanz, 2002, p.19).

Es por ello que la empresa se debe a sus ventas y u operaciones diversas las cuales permitirán obtener mayores beneficios y ganancias dentro del periodo. Los ingresos generan utilidad y beneficio a la empresa, ya que hace uso de sus recursos para obtener mayor rentabilidad.

## II. Recursos de la empresa

Montalván (1999) menciona que

Los recursos son todos aquellos medios utilizados por las empresas para alcanzar sus objetivos y sus metas de las cuales las más importantes son:

### i. Humanos:

El recurso humano es el fundamental, ya que no existe ninguna actividad laboral en la que no haya el factor humano; además los recursos humanos no solo se deben tener la presencia física de los trabajadores, sino también la estructura adecuada (p.16)

### ii. Existencias (Inventarios):

Son todos aquellos bienes que tiene la empresa y que se encuentra disponible para la venta. De las cuales se clasifican en productos para la venta, de transformación y o suministros, etc. (p. 18)

### iii. Inmueble, maquinaria y equipos:

Son los activos que tiene la empresa para el inicio de sus actividades

Los inmuebles son todos los terrenos y todo aquello que se les halle unido inseparablemente. Los inmuebles son parte del activo, así mismo las maquinarias es aquel activo que se utiliza para apoyar las actividades de la empresa en la producción de bienes o los suministros y los equipos son los medios electrónicos para la función de la empresa de las cuales pertenecen a la compañía: Computadoras, CPU, Monitores, Teclados, Mouse, Servidores, RACK, Drivers, Scanner, Plotters, etc. (p. 20)

### iv. Financiero:

Los recursos financieros son todos aquellos fondos propios y ajenos con la que cuenta la empresa su continuidad, los cuales garantizan el funcionamiento normal de la empresa y se refieren al dinero en diferentes formas: capital, ingresos, egresos, créditos, inversiones y, en general, a la disponibilidad de dinero que tiene la empresa para atender sus compromisos. (p. 21)

El dinero que requiere la empresa para iniciar sus operaciones o ampliar su capacidad de producción, puede provenir de fuentes variadas entre las cuales citamos: (p.22)

#### 1.3.4 Marco Conceptual

Las palabras que se definirán en el contenido de la elaboración del trabajo.

- a) *Activo*: Los activos están representados por todos los bienes tangibles e intangibles, es decir, lo que la empresa posee y tiene derecho a recibir de cualquier persona o entidad (Giraldo, 2011, p. 26)
- b) *Apalancamiento*: El apalancamiento financiero es simplemente usar recursos ajenos para financiar una operación. (Apaza, 2013, p. 82)
- c) *Cobertura*: Nos indica el número de días de venta prevista que podemos atender con un determinado stock, esto quiere decir que se venderá hasta donde alcance las existencias. (Machuca y Valenzuela, 2005, p 76)
- d) *Costo*: En un sentido amplio, es la medida de lo que se debe dar o sacrificar para poder obtener o producir algo. (Giraldo, 2011, p. 140)
- e) *Eficacia Operativa*: Se define como el cumplimiento de las políticas y metas fijadas por la entidad en la cual existe una relación entre los objetivos propuestos y los resultados obtenidos. (Pérez, 2010, p.127)
- f) *Eficiencia*: Este concepto se define como el principio que permite la relación optima entre los recursos que se utilizan y los productos que se obtienen. (Pérez, 2010, p.127)
- g) *Endeudamiento*: Deriva de una voz proveniente del latín y cuyo significado hace referencia a la obligación que una persona u organismo tiene de pagar, reintegrar o satisfacer algo. (Valle, 2011, p.25)
- h) *Fondos propios*: Los fondos propios son una parte del llamado patrimonio neto de una empresa y lo podemos encontrar en el balance de situación. Por tanto, son una parte de los recursos propios o financiación propia de la que dispone la empresa. (Pavón, 2012, p.97)

- i) *Ganancia*: Es la diferencia positiva de una operación o un grupo de operaciones o de un período dado; los incrementos patrimoniales provocados por hechos del contexto como los ingresos producidos por ventas de bienes o prestaciones de servicios y o ganancias por valorización de los bienes o desvalorización de pasivos. (Duarte, 2015, p 22)
- j) *Inventario*: son el conjunto de existencias que tiene la empresa para comercializarlo, de esa manera permitiéndose la compra y venta para así poder venderlos, en un periodo determinado. (Machuca y Valenzuela, 2005, p.113)
- k) *Mercaderías*: Son los bienes adquiridos por la empresa para ser destinados a la venta, sin someterlos a proceso de transformación (Effio, F., 2014, p 183)
- l) *Movimientos*: La medición de los movimientos de las existencias, son las entradas y salidas de materiales, Esta medición se puede realizar al igual que en las existencias sea por unidades, pesos, volumen, etc. Y las entradas y salidas se pueden medir por pedido o en términos periódicos ya sea en semanas, quincena, mensual o anual (Machuca y Valenzuela, 2005, p 76)
- m) *Nivel de stock*: Es la cantidad de existencias de un artículo almacenado en un momento dado. (Innovación y cualificación, 2003, p 375).
- n) *Patrimonio*: Se define patrimonio a los derechos que tienen los propietarios o accionistas sobre una empresa. Está compuesta por el valor del capital, reservas y utilidades no distribuidas. El patrimonio crece cuando la empresa obtiene utilidades y disminuye cuando se reparten dividendos o existen pérdidas. (Giraldo, D., 2011, p. 332)
- o) *Picking*: Es el proceso de recolección de materiales de una unidad superior de mercaderías para la realización de pedidos. (Effio, F., 2014, p 267)

- p) *Recursos de la empresa*: Los recursos son todos aquellos componentes que se utilizan para alcanzar un objetivo determinado, dentro de una empresa se tienen recursos humanos, recursos financieros, recursos materiales y recursos tecnológicos. (Blázquez y Mondino, 2012, párr. 4)
- q) *Recursos Financieros*: Los recursos financieros son todos aquellos activos líquidos (efectivo, préstamos a terceros, depósitos en entidades financieras, bonos, acciones, inversiones, entre otros) (Blázquez y Mondino, 2012, párr. 12)
- r) *Rendimiento*: Es el ingreso anual generado por pago de intereses y que se proporciona mediante el precio en los mercados” (Giraldo, 2010, p.365).
- s) *Rotación*: La rotación de stock es el número de veces que, durante un lapso de tiempo, renueva sus existencias. Como consecuencia de ello se recupera la inversión y se produce el beneficio, que generan los productos vendidos (Manane, 2012, párr.3)
- t) *Sistemas de Inventario*: Es el proceso el cual nos va ayudar a controlar de una manera eficiente y eficaz las existencias, y poder ver de una manera rápida los ingresos y salidas de almacén de la misma manera poder ver si tenemos stock o cual fluido es la rotación de los productos. (Palomino, 2010, p.247).
- u) *Ventas*: Es aquella actividad de vender un bien o un servicio obteniendo así un ingreso. (Apaza, 2013, p.534).

## 1.4 Formulación del problema

### 1.4.1 Problema general

¿Qué relación existe entre la gestión de activo realizable y la rentabilidad de las empresas farmacéuticas en el distrito de Comas, año 2017?

### 1.4.2 Problemas específicos

a) ¿Qué relación existe entre la gestión de activo realizable y los recursos de las empresas farmacéuticas del distrito de Comas, año 2017?

b) ¿Qué relación existe entre los inventarios y la rentabilidad de las empresas farmacéuticas del distrito de Comas, año 2017?

c) ¿Qué relación existe entre los métodos de valuación y la rentabilidad de las empresas farmacéuticas del distrito de Comas, año 2017?

## 1.5 Justificación

El presente trabajo de investigación se justifica por los siguientes puntos mencionados:

### 1.5.1 Conveniencia

La presente investigación servirá para resolver la problemática antes mencionada, ya que implementando una buena gestión de activos realizables estas repercutirán en la rentabilidad. El estudio a presentar, ayudará a ver qué una correcta gestión de mercaderías (activo realizable) hará que tengamos procedimientos verídicos de tal manera que hará crecer al negocio y generar rentabilidad no solo a corto, sino a largo plazo.

### 1.5.2 Relevancia social

Los resultados de la investigación ayudarán:

- a) Que las empresas farmacéuticas sepan cómo organizar correctamente todos sus activos realizables (mercaderías), de la misma llevar un control de sus entradas, salidas, costos, etc. que involucre a su actividad económica de la empresa para poder generar una ganancia prolongada y así tener rentabilidad.
- b) A la sociedad ya que teniendo un buen manejo de mercaderías (productos farmacéuticos), a la población le será más factible contar con medicamentos que por una mala gestión las farmacias o distribuidores no tenían.
- c) Al personal de dichas empresas farmacéuticas, ya que recibirían capacitación para llevar un buen manejo en almacén y así llevar la gestión de activos realizables a otro nivel, muy aparte de generar más empleo, ya que, si se cuenta con la mercadería y la liquidez, se podría abrir más sucursales de farmacias.

### 1.5.3 Implicaciones prácticas

El trabajo de investigación contestará las inquietudes sobre la problemática planteada inicialmente, por tanto, ayudará a resolver problemas reales de la población estudiada y por ende contribuirá al desarrollo socio-económico del país. También la investigación será beneficiosa para los estudiantes de la carrera de ciencias empresariales de la Universidad Cesar Vallejo, cuando realicen investigaciones similares sobre la gestión, control y sistematización de los activos realizables en relación con la rentabilidad.

### 1.5.4 Valor teórico

Se realizara el estudio como situación actual del distrito de Comas, y tomar conciencia que las empresas farmacéuticas mantengan una adecuada gestión de sus activos realizables para así tener una rentabilidad creciente.



#### 1.5.5 Utilidad metodológica

La presente investigación se enfoca en los activos realizables y como esta se relaciona con la rentabilidad de la empresa, disminuyendo sus inconvenientes con las compras la cual nos ayude a tomar decisiones correctas, entre otros.

#### 1.5.6 Viabilidad

La realización de la investigación es viable, porque es un tema que se prioriza como base para las próximas investigaciones referenciado a los activos realizables y su efecto en la rentabilidad, suceso que viene afectando a las empresas farmacéuticas en el distrito de Comas ya que se cuenta con la información necesaria para hacer el desarrollo del tema.

### 1.6 Hipótesis

#### 1.6.1 General

La gestión de activo realizable se relaciona con la rentabilidad de las empresas farmacéuticas en el distrito de comas, año 2017.

#### 1.6.2 Especificas

a) La gestión de activo realizable se relaciona con los recursos de las empresas farmacéuticas del distrito de Comas, año 2017.

b) Los inventarios se relaciona con la rentabilidad de las empresas farmacéuticas del distrito de Comas, año 2017.

c) Los métodos de valuación se relaciona con la rentabilidad de las empresas farmacéuticas del distrito de Comas, año 2017.

## 1.7 Objetivos

### 1.7.1 General

Determinar la relación que existe entre la gestión de activo realizable y la rentabilidad de las empresas farmacéuticas en el distrito de Comas, año 2017.

### 1.7.2 Específicos

- a) Determinar la relación que existe entre la gestión de activo realizable y los recursos de las empresas farmacéuticas del distrito de Comas, año 2017.
- b) Determinar la relación que existe entre los inventarios y la rentabilidad de las empresas farmacéuticas del distrito de Comas, año 2017.
- c) Determinar la relación que existe entre los métodos de valuación y la rentabilidad de las empresas farmacéuticas del distrito de Comas, año 2017.

## CAPITULO II

### METODOLOGIA

## 2.1 Diseño de Investigación

El presente estudio se ha realizado en el Distrito de Comas en el sector farmacéutico en empresas que cuenten con un departamento contable para realizar la investigación.

El tipo de investigación es básica, porque la investigación se caracteriza a través de un marco teórico, cuya finalidad es formular nuevas teorías o modificar las existente para lo cual se cuenta con conocimientos científicos o filosóficos pero sin contrastarlos con ningún aspectos practico; así mismo esta investigación es correlacional, ya que tiene como “finalidad analizar la relación que existe entre dos o más conceptos, categorías o variables”. (Hernández et al, 2010, p.121).

El nivel de la investigación es descriptiva, según Hernández et al. (2010) nos describe que: “el estudio descriptivo se basa en medir o recoger la información de este de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a las que se refiere sin embargo su objetivo no es indicar la relación que existe o no sobre las variables o conceptos“(p. 80).

Esta investigación tiene un enfoque cuantitativo ya que se medirá el grado de relación entre las variables, mediante porcentaje, así mismo se analiza la correlación existente entre las variables de estudio. (Hernández et al, 2010, p.123).

El diseño de la investigación es no experimental, ya que se basa en variables que ya ocurrieron en la realidad directa del investigador, es por ello que no se va manipular deliberadamente las variables, así mismo presenta un corte denominado transversal, ya que se ha “recolectado datos en un momento determinado, teniendo como propósito describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento único”. (Hernández et al., 2010, p. 149-152).

## 2.2 Variables, Operacionalización

### 2.2.1 Gestión de Activos Realizables

Tejerina, Tilián y Jaremko (2013, p.109), señalan que la gestión de activos realizables es la utilización de herramientas para lograr los objetivos que tiene la empresa, las cuales aportaran para la toma decisiones respecto a los activos realizables, según (Ortega, Pacherrres y Díaz, 2010, p.75) estos se encuentran en el elemento 2 denominado inventario, en la cual describe que son todos aquellos bienes que posee una entidad, las cuales mantiene para la venta por un periodo determinado, (Chapí, 2010, p.115) menciona que estas se rigen bajo un método de valuación.

#### Dimensiones de las variables

##### a) Inventarios:

- 1.Faltantes
- 2.Sobrantes
- 3.Desmedros
- 4.Perdidas Extraordinarias

##### b) Método de Valuación:

1. Primeras Entradas y Primeras Salidas
2. Promedio ponderado
3. Promedio móvil
4. Identificación específica

### 2.2.2 Rentabilidad

La rentabilidad se aplica a toda acción económica en la que se movilizan todos los recursos de la empresa sean estas materiales, humanos y/o financieros con el fin de obtener ingresos, así mismo esta se puede evaluar comparando el resultado final con el valor de los medios empleados para generar dichos beneficios. Para ello, se dependerá de los activos que dispone la empresa en la

ejecución de sus operaciones, financiados por medio de recursos propios aportados por los accionistas y/o por terceros (Ccaccya, 2015, p.1).

Dimensiones de las variables:

c) Ingresos

1. Ventas al contado
2. Ventas al crédito
3. Utilidad
4. Beneficio

d) Recursos

1. Humano
2. Inmueble, Máquinas y equipos
3. Existencias
4. Financieros

## 2.2.3 Cuadro de Operacionalización de las Variables

Gestión de activos realizables y su relación con la rentabilidad de las empresas farmacéuticas del distrito de Comas, 2017.

OPERACIONALIZACIÓN					
HIPÓTESIS	VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES
La gestión de activo realizable tiene relación con la rentabilidad de las empresas farmacéuticas en el distrito de comas, 2017.	Gestión de Activos Realizables	Tejerina, Tilián y Jaremko (2013), señalan que la gestión de activos realizables es la utilización de herramientas para lograr los objetivos que tiene la empresa, las cuales aportaran para la toma decisiones respecto a los activos realizables, según (Ortega, Pacherrres y Díaz, 2010, p.75) estos se encuentran en el elemento 2 denominado inventario, en la cual describe que son todos aquellos bienes que posee una entidad, las cuales mantiene para la venta por un periodo determinado, (Chapí, 2010, p.115) menciona que estas se rigen bajo un método de valuación.	La gestión de activos realizables es un proceso de cómo se manejan las existencias de la empresa, así mismo es de ayuda para la toma de decisiones. Es por ello que se debe realizar los sistemas de inventario y utilizar el método de valuación para ver las entradas y salidas de mercadería y así evitar pérdidas, es por ello que es de suma importancia para tener una buena gestión de los activos.	Inventarios	Faltantes
					Sobrantes
					Desmedros
					Perdidas Extraordinarias
				Métodos de Valuación	Método Peps
					Promedio ponderado
	Promedio móvil				
	Identificación específica				
	Rentabilidad	La rentabilidad se aplica a toda acción económica en la que se movilizan todos los recursos de la empresa sean estas materiales, humanos y/o financieros con el fin de obtener ingresos, así mismo esta se puede evaluar comparando el resultado final con el valor de los medios empleados para generar dichos beneficios. Para ello, se dependerá de los activos que dispone la empresa en la ejecución de sus operaciones, financiados por medio de recursos propios aportados por los accionistas y/o por terceros (Ccaccya, 2015, p.1).	Es la obtención de beneficios que evalúa el nivel de ingreso obtenidos en un periodo, haciendo uso de los recursos necesarios para medir no solo cuan liquida es la empresa sino cuan rentable a largo plazo.	Ingresos	Ventas al contado
					Ventas al crédito
					Utilidad
					Beneficio
				Recursos	Humanos
					Inmueble, Máquinas y equipos
Existencias					
Financieros					

## 2.3 Población y Muestra

### 2.3.1 Población

Este estudio está conformado por el universo de 60 trabajadores de las empresas farmacéuticas del Distrito de Comas que llevan una gestión de activos realizables

Factores de exclusión.

De las 60 empresas farmacéuticas del distrito de Comas se tomará aquellas que cumplan las siguientes características:

- a) Que sean empresas farmacéuticas que cuenten con área de almacén
- b) Que cuenten con un departamento contable y logístico.

### 2.3.2 Muestra

La muestra que se utiliza es el muestreo probabilístico sistemático de las empresas farmacéuticas del Distrito de Comas.

### 2.3.3 Muestreo

Para la selección de la muestra se utilizó la siguiente formula, ya que esta fórmula es cuando se conoce a la población (población finita).

$$n = \frac{z^2 \times p \times q \times N}{E^2 \times (N - 1) + z^2 \times p \times q}$$

Donde:

n: es el tamaño de la muestra

N: tamaño de población

Z: nivel de confianza (1.96)

P: proporción de población que nos interesa medir (0.5)

q: proporción de población que no tiene la característica que nos interesa medir (0.5)



Reemplazando los datos:

$$n = \frac{60 \cdot (1.96)^2 \cdot 0.5 \cdot (1-0.5)}{(60-1) \cdot 0.05^2 + 1.96^2 \cdot 0.5 \cdot (1-0.5)} = 52$$

La muestra establecida para la presente investigación serán 52 trabajadores de las empresas encargadas del área que establezcan las empresas farmacéuticas del Distrito de Comas, a las cuales se les aplicará la encuesta.

Tabla N° 01: Relación de las Empresas Farmacéuticas en el Distrito de Comas

ESTABLECIMIENTOS CON GIRO DE BOTICAS Y FARMACIAS EN EL DISTRITO DE COMAS			
N°	NOMBRE	GIRO	DEP. CONTABLE DEP . LOGISTICO
1	ANDINA DE SALUD S.A.	BOTICA	1
2	YATACO RAMOS DIANA MAGALLY	BOTICA	1
3	BOTICA YOSSY & FARMA PERU S.A.C.	FARMACIA	1
4	GIRON LOPEZ DAICY DORA	BOTICA	1
5	RAVICHAGUA JIMENEZ KARINA JANETH	BOTICA	1
6	OBREGON SALAZAR MONICA	BOTICA	1
7	MAGALLANES SEBASTIAN MARTIN GASPAR	BOTICA	1
8	CORPORACION C Y H ASOCIADOS S.R.L.	BOTICA	1
9	QUISPE GASPAR HILARIA	BOTICA	1
10	ECKERD PERU S.A.	FARMACIA	1
11	PARIASCA ARANA JULIAN	BOTICA	1
12	BARRANTES BECERRA JUANITA ESMERALDA	BOTICA	1
13	CUSTODIO CORTEZ EDUARD MIGUEL	BOTICA	1
14	CASAICO CONDOR DIONISIO DONATO	BOTICA	1
15	CARRERA RAMIREZ KEILA ISABEL	BOTICA	1
16	ALBIS S.A.	BOTICA	1
17	CORPORATION INTERPHARMA SAC	FARMACIA	1
18	F & V FARMA S.R.L.	BOTICA	1
19	TECNOLOGIAS FARMACEUTICAS DEL PERU S.A.C.	FARMACIA	1
20	ECKERD PERU S.A.	BOTICA	1
21	ROJAS ZUÑIGA EDITH GRIMANEZA	FARMACIA	1
22	LINARES PABLO LUIS ALBERTO	FARMACIA	1
23	LUCIO CISNEROS EIDA CHELLY	FARMACIA	1
24	ZORRILLA ARAINGA DELIA	FARMACIA	1
25	ROJAS ZUÑIGA EDITH GRIMANEZA	FARMACIA	1
26	GUZMAN CANCHIS DE CARRILLO CONSUELO MELANIA	FARMACIA	1
27	CHAVEZ PEREYRA DE CURAHUA MARIA AYDELI	BOTICA	1
28	POR TI, FAMILIA S.A.C.	BOTICA	1
29	CADENA PERUANA DE BOTICA'S SUIZA SSAC	BOTICA	1
30	REMFARMA PERU S.A.C.	BOTICA	1
31	CABRERA BELLIDO JOHNNY WILDER	BOTICA	1
32	GARAY CIERTO MILDA	BOTICA	1
33	GUERRA DONATA MIRIAM	BOTICA	1
34	VARA IRRIBARREN VICTOR RAUL	BOTICA	1
35	J.A.S.CENTER EIRL	FARMACIA	1
36	AMERICA SALUD S.A.C.	BOTICA	1
37	MENDOZA PULACHE CLARA ANGELITA	FARMACIA	1
38	CAR CON FARMA S.A.C.	FARMACIA	1
39	CARIGA TRUJILLO ERNESTO	FARMACIA	1
40	CAIGA TRUJILLO ERNESTO	FARMACIA	1
41	MACAZANA PARCO MAXIMA DEMESIA	FARMACIA	1
42	ACOSTA SANTAMARIA TOMAS	FARMACIA	1
43	LOLI VERGARAY CARLOS JUSTO	BOTICA	1
44	BOTICA TORRES DE LIMATAMBO S.A.C	FARMACIA	1
45	MERA DAVILA SOLEDAD ESPERANZA	BOTICA	1
46	ALVAREZ LOAYZA PATRICIA ROSANA	BOTICA	1
47	SALINAS CRISPIN JAIME FLORES	BOTICA	1
48	RAMOS LORENZO MARLENE ADELA	BOTICA	1
49	GARCIA GOMEZ YESICA MABEL	BOTICA	1
50	TORIBIO MEZA DE RIOS ERICKA MARIANA	BOTICA	1
51	ESTRADA RODRIGUEZ ROBERTO	BOTICA	1
52	GARCIA BEDRIDANA RUTH	BOTICA	1
TOTAL			52

## 2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad

### 2.4.1 Técnica

Para realizar la presente investigación se utilizó libros, tesis y documentos de internet, así mismo se empleó una encuesta con la finalidad de recolectar la mayor información posible.

### 2.4.2 Instrumentos

Se ha utilizado el cuestionario de preguntas organizado sobre la base de las referencias correspondientes a las variables, dimensiones e indicadores.

El cuestionario está dirigido a una muestra de población, con el fin de conocer estados de opinión o hechos específicos, la presente investigación tiene como objetivo obtener información a fin de realizar el análisis estadístico.

El cuestionario que consta de 16 ítems que están en la escala de Likert con 5 niveles, según las dimensiones de estudio siendo estructurada de tal forma que sea factible realizar la investigación sobre La Gestión de Activos Realizables y su relación con la Rentabilidad en las empresas farmacéuticas, en el distrito de Comas

### 2.4.3 Validez

La recolección de los datos se aplicó el contenido por juicio de expertos, donde tres especialistas de la rama con conocimientos contables evaluaron la relación de cada pregunta con las variables. Se tomó en cuenta las recomendaciones y modificaciones hechas al instrumento.

Tabla N° 02: Relación de expertos

Expertos	Aplicable
Mg. Orihuela Ríos Natividad	APLICABLE
Dra. CPC Padilla Ventó Patricia	APLICABLE
Mg. CPC Díaz Díaz, Donato	APLICABLE

Fuente: Elaboración propia

#### 2.4.4 Confiabilidad

Para la estimación de la confiabilidad de la presente investigación, se utilizó el coeficiente de Alfa de Cronbach, lo cual medirá la fiabilidad de las variables, cuya fórmula de cálculo es la siguiente:

$$\alpha = \left[ \frac{k}{k-1} \right] \left[ 1 - \frac{\sum_{i=1}^k S_i^2}{S_t^2} \right],$$

Dónde:

$K$  = Número de ítems

$\sum S_i^2$  = Sumatoria de las varianzas de los ítems

$S_t^2$  = La varianza de la suma de los ítems

$\alpha$  = Coeficiente de Alfa de Cronbach

Resultados:

Tabla N° 03: Resumen de los procesos de los casos

PROCESOS		N	%
Casos	Válido	52	100,0
	Excluido	0	,0
	Total	52	100,0

Fuente: Elaboración propia a través del programa SPSS 24

Tabla N° 04: Resultado del Alfa de Cronbach

Alfa de Cronbach	N de elementos
0.894	16

Fuente: Elaboración propia a través del programa SPSS 24

Se puede apreciar, que la muestra extraída es confiable, dado que la prueba de confiabilidad de alfa de Cronbach asciende a 0.894. El cual nos indica que nuestro instrumento tiene una alta consistencia interna, es decir que la presente investigación, está bien aplicado en la muestra analizada, dado que la confiabilidad del cuestionario se encuentra en un nivel aceptable.

Además se trata de un instrumento confiable para los fines de nuestra investigación, que hace mediciones estables y consistentes. Por lo tanto, cuenta con un alto índice de confiabilidad.

#### 2.4.4.1 Análisis de confiabilidad del instrumento para Gestión de Activos Realizables

Tabla N° 05: Resumen de los procesos de los casos

PROCESOS		N	%
Casos	Válido	52	100,0
	Excluido	0	,0
	Total	52	100,0

Fuente: Elaboración propia a través del programa SPSS 24

Tabla N° 06: Resultado del alfa de Cronbach de la variable I

Alfa de Cronbach	N de elementos
0.800	8

Fuente: Elaboración propia a través del programa SPSS 24

Interpretación: El valor del Alfa de Cronbach de la primera variable es 0.800, por lo que concluimos que nuestro instrumento es confiable y válido, ya que tomando los valores del alfa es superior a 0.75, lo cual garantiza la confiabilidad del instrumento.

#### 2.4.4.2 Análisis de confiabilidad del instrumento para Rentabilidad

Tabla N° 07: Resumen de los procesos de los casos

PROCESOS		N	%
Casos	Válido	52	100,0
	Excluido	0	,0
	Total	52	100,0

Fuente: Elaboración propia a través del programa SPSS 24

Tabla N° 08: Resultado el alfa de Cronbach de la variable II

Alfa de Cronbach	N de elementos
0.807	8

Interpretación: El valor del Alfa de Cronbach de la segunda variable es 0.807, por lo que concluimos que nuestro instrumento es confiable y válido, ya que tomando los valores del alfa es superior a 0.75, lo cual garantiza la confiabilidad del instrumento.

## 2.5 Métodos de análisis de datos

Los métodos de análisis de datos obtenidos en el presente estudio de investigación fueron; el programa estadístico Software Estadístico SPSS Versión 24 que accederá para evaluar la relación entre las variables en estudio, lo cual nos arrojó el grado de confiabilidad expresado en el Alfa de Cronbach, con lo cual se reflejara los resultados en gráficos de barras y diagramas de superficie, luego se realizó la validación del instrumento a través de juicio de expertos; finalmente se aplicó las pruebas no paramétricas con el coeficiente de RHO Spearman y Tau-b Kendall, puesto que las variables son cualitativas

## 2.6 Aspectos éticos

En esta presente investigación se ha respetado la ética profesional, se ha tomado referencia la autoría de terceros usados para el sustento de la misma. Asimismo, se ha cumplido con las exigencias de una investigación, no se ha producido alteración de información, se ha aplicado la objetividad e imparcialidad. Además, se ha tomado en cuenta los valores redactados en el Código de Ética para Profesionales de la Contabilidad.

Además de proteger la identidad de todos los individuos que hayan tenido participación en la presente investigación, mostrando honestidad y veracidad en los resultados obtenidos, según la metodología aplicada. Así mismo, se empleó los juicios de expertos que evaluaron la consistencia de cada pregunta y el acta de originalidad autorizado por el asesor que superviso la presente investigación como también la declaratoria de autenticidad.

## CAPITULO III

### RESULTADOS

### 3.1 Análisis de resultados

#### 3.1.1 Variable I: Gestión de Activos Realizables

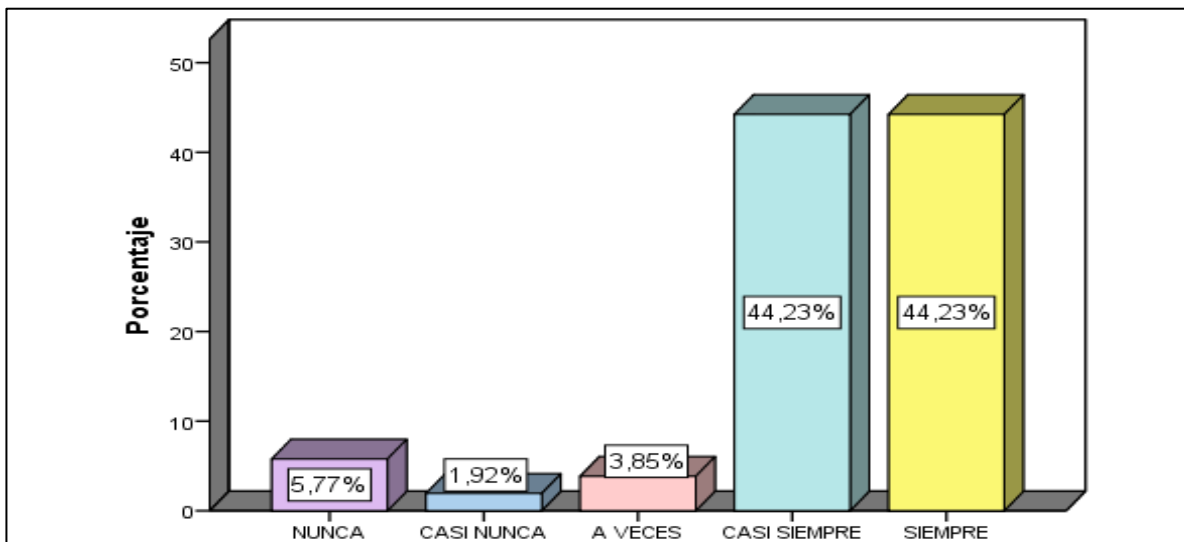
Tabla N° 09: Los faltantes de mercaderías afectan a los ingresos de las empresas farmacéuticas.

Valores	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
NUNCA	3	5.8	5.8	5.8
CASI NUNCA	1	1.9	1.9	7.7
A VECES	2	3.8	3.8	11.5
CASI SIEMPRE	23	44.2	44.2	55.8
SIEMPRE	23	44.2	44.2	100
TOTAL	52	100	100	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas farmacéuticas, Distrito de Comas.

Elaboración: Maritza Estefani Inciso Bardales

Figura N° 01: Los faltantes de mercaderías afectan a los ingresos de las empresas farmacéuticas.



Fuente: Encuesta aplicada a empresas farmacéuticas, Distrito de Comas.

Elaboración: Maritza Estefani Inciso Bardales

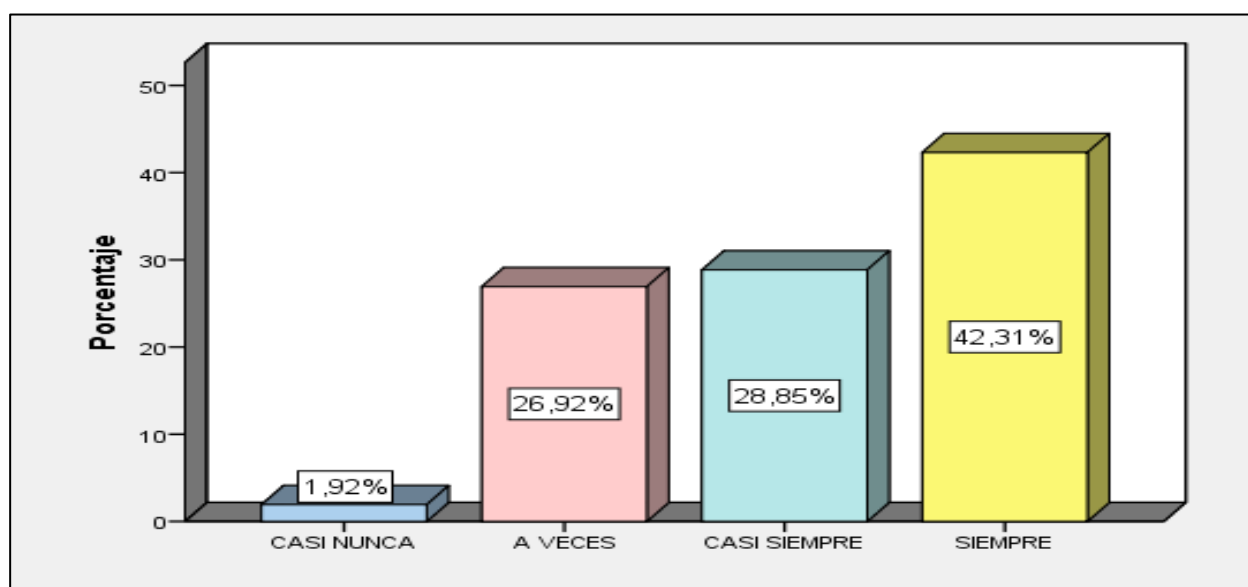
Interpretación: De los resultados obtenidos la gran mayoría de los encuestados, representada por un 88.46%, señalan que los faltantes de mercaderías si afectan en los ingresos de la empresa, esto hace que la empresas farmacéuticas incurran en compra de mercadería innecesaria generando así desembolsos, así mismo teniendo un adecuado control de inventarios se evitaría estos faltantes, es por ello que a fin de desarrollar un adecuado manejo de sus inventarios se debe tener en cuenta en realizar inventarios físicos periódicos.

Tabla N° 10: Los sobrantes de mercaderías en las empresas farmacéuticas se deben a la mala gestión de los activos realizables.

Valores	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
CASI NUNCA	1	1,9	1,9	1,9
A VECES	14	26,9	26,9	28,8
CASI SIEMPRE	15	28,8	28,8	57,7
SIEMPRE	22	42,3	42,3	100,0
TOTAL	52	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas farmacéuticas, Distrito de Comas.  
Elaboración: Maritza Estefani Inciso Bardales

Figura N° 02: Los sobrantes de mercaderías en las empresas farmacéuticas se deben a la mala gestión de los activos realizables.



Fuente: Encuesta aplicada a empresas farmacéuticas, Distrito de Comas.  
Elaboración: Maritza Estefani Inciso Bardales

Interpretación: Según la tabla N° 10 y figura N° 02, de los encuestados de las empresas farmacéuticas, el 42.31% manifiestan que los sobrantes de mercaderías si se deben a una mala gestión de inventarios, de tal modo que un 26.92% considera que a veces, esto hace que en las empresas farmacéuticas se incurran en un sobre costo por almacenaje y un estancamiento de stock por las cantidades de mercaderías sobrantes que no tiene una fluctuante rotación ocasionando su rápido deterioro.



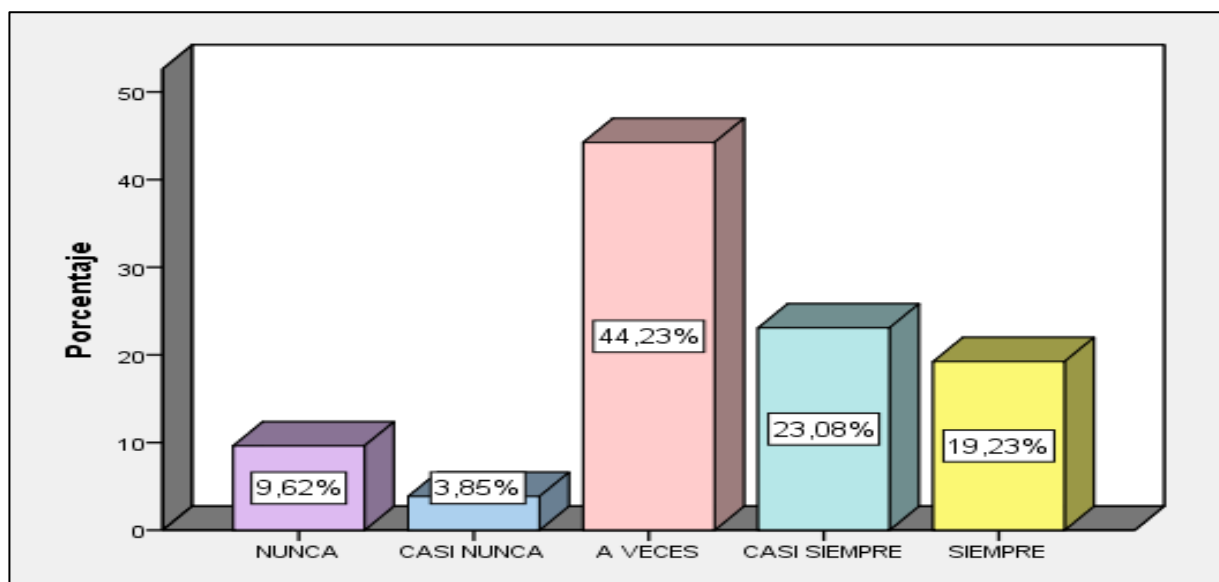
Tabla N° 11: Los desmedros en las empresas farmacéuticas se deben a la inadecuada gestión de los activos realizables.

Valores	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
NUNCA	5	9,6	9,6	9,6
CASI NUNCA	2	3,8	3,8	13,5
A VECES	23	44,2	44,2	57,7
CASI SIEMPRE	12	23,1	23,1	80,8
SIEMPRE	10	19,2	19,2	100,0
TOTAL	52	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas farmacéuticas, Distrito de Comas.

Elaboración: Maritza Estefani Inciso Bardales

Figura N° 03: Los desmedros en las empresas farmacéuticas se deben a la inadecuada gestión de los activos realizables.



Fuente: Encuesta aplicada a empresas farmacéuticas, Distrito de Comas.

Elaboración: Maritza Estefani Inciso Bardales

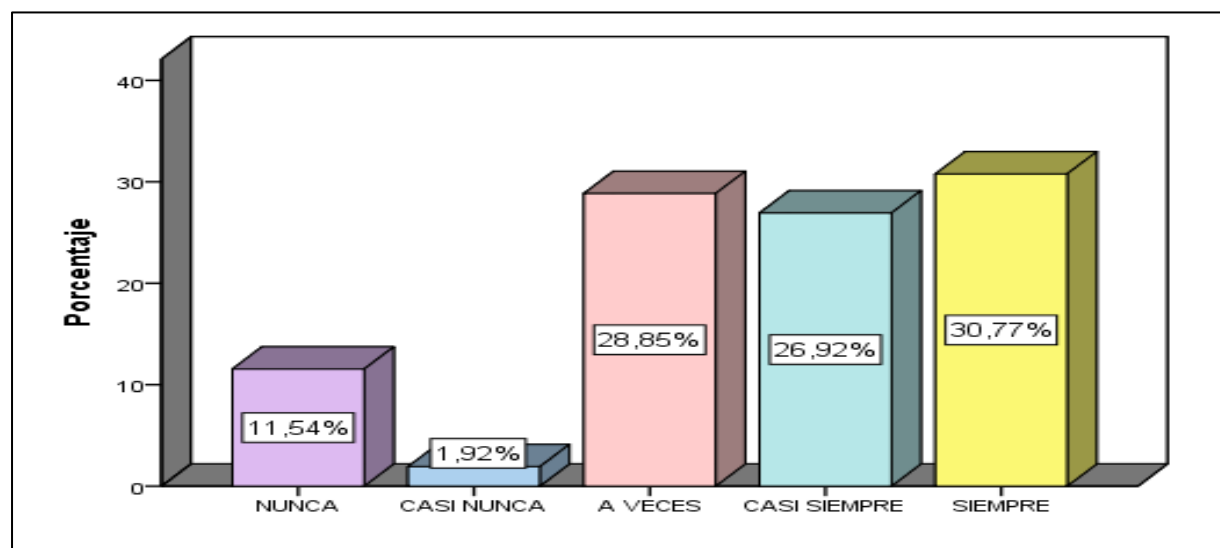
Interpretación: Del total, la mayoría de los encuestados de las empresas farmacéuticas, representado con un 44.23 %, consideran que a veces los desmedros se deben a la inadecuada gestión de los activos realizables, cuando un 42.31% dan la confirmación de tal situación, ya que los desmedros afectan directamente a la rentabilidad ocasionando gastos y perdidas cualitativas a la empresa.

Tabla N° 12: El personal está altamente capacitado para evitar las pérdidas extraordinarias dentro de las empresas farmacéuticas y así generar mayor rentabilidad.

Valores	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
NUNCA	6	11,5	11,5	11,5
CASI NUNCA	1	1,9	1,9	13,5
A VECES	15	28,8	28,8	42,3
CASI SIEMPRE	14	26,9	26,9	69,2
SIEMPRE	16	30,8	30,8	100,0
TOTAL	52	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas farmacéuticas, Distrito de Comas.  
Elaboración: Maritza Estefani Inciso Bardales

Figura N° 04: El personal está altamente capacitado para evitar las pérdidas extraordinarias dentro de las empresas farmacéuticas y así generar mayor rentabilidad.



Fuente: Encuesta aplicada a empresas farmacéuticas, Distrito de Comas.  
Elaboración: Maritza Estefani Inciso Bardales

Interpretación: Se tiene que de los resultados los trabajadores representados por el 30.77% dentro de las empresas farmacéuticas están altamente capacitados para evitar las pérdidas extraordinarias de mercaderías dentro del almacén, lo cual es de suma importancia ya que al tener un personal adecuado incrementa la productividad y ayuda generar mayor rentabilidad.

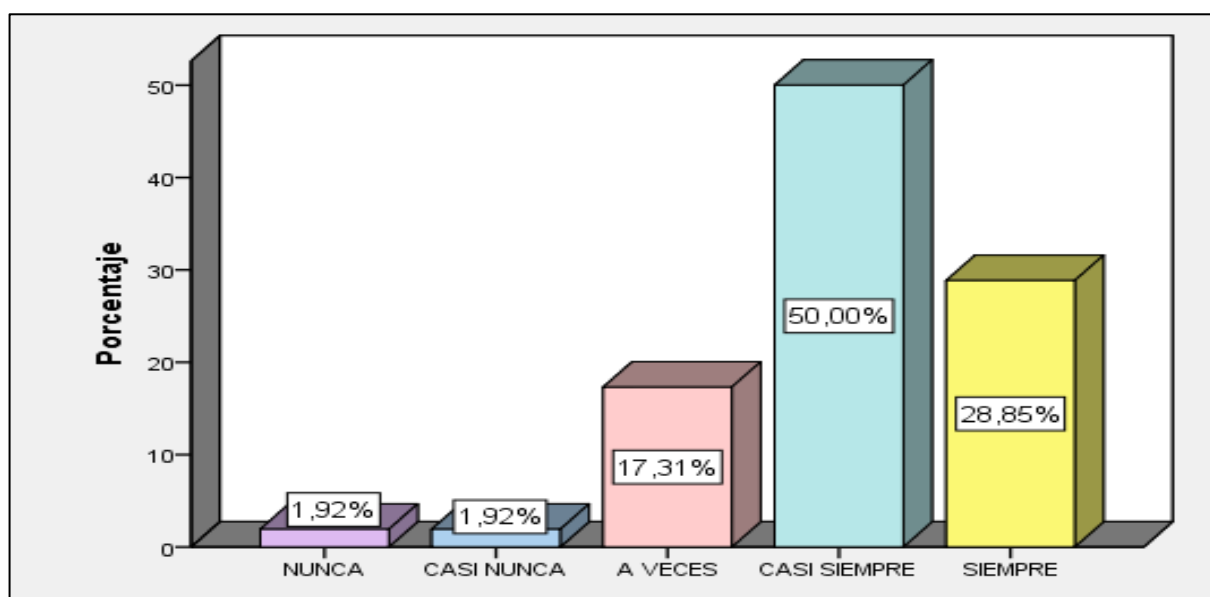
Tabla N° 13: El método Peps es el más recomendable para llevar una buena gestión de los activos realizables.

Valores	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
NUNCA	1	1,9	1,9	1,9
CASI NUNCA	1	1,9	1,9	3,8
A VECES	9	17,3	17,3	21,2
CASI SIEMPRE	26	50,0	50,0	71,2
SIEMPRE	15	28,8	28,8	100,0
TOTAL	52	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas farmacéuticas, Distrito de Comas.

Elaboración: Maritza Estefani Inciso Bardales

Figura N° 05: El método Peps es el más recomendable para llevar una buena gestión de los activos realizables.



Fuente: Encuesta aplicada a empresas farmacéuticas, Distrito de Comas.

Elaboración: Maritza Estefani Inciso Bardales

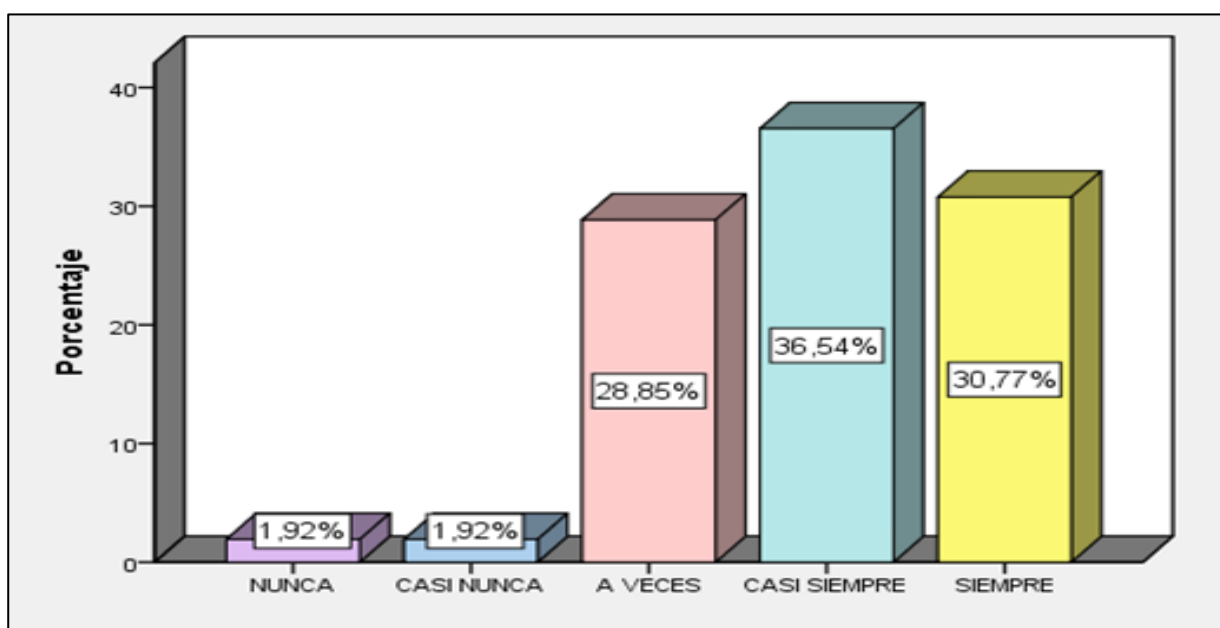
Interpretación: Los resultados indican que del total de los encuestados la mayoría, representada por el 50% y el 28.85% consideran que el método Peps es el más recomendable para tener una buena gestión de los activos realizables, ya que ayuda de una manera más óptima las salidas y entradas de mercaderías, por ello se debe tener en consideración su aplicación dentro de las empresas porque se considera un factor importante dentro de los inventarios.

Tabla N° 14: Considera usted que utilizando el método promedio ponderado para determinar el costo de ventas permite mejorar los resultados.

Valores	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
NUNCA	1	1,9	1,9	1,9
CASI NUNCA	1	1,9	1,9	3,8
A VECES	15	28,8	28,8	32,7
CASI SIEMPRE	19	36,5	36,5	69,2
SIEMPRE	16	30,8	30,8	100,0
TOTAL	52	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas farmacéuticas, Distrito de Comas.  
Elaboración: Maritza Estefani Inciso Bardales

Figura N° 06: Considera usted que utilizando el método promedio ponderado para determinar el costo de ventas permite mejorar los resultados.



Fuente: Encuesta aplicada a empresas farmacéuticas, Distrito de Comas.  
Elaboración: Maritza Estefani Inciso Bardales

Interpretación: De la tabla N° 14 y figura N° 06, se obtuvo como resultado que la mayoría de los encuestados representados por un 67.31 %, dan la conformidad de que casi siempre y siempre, se ha utilizado el método promedio ponderado en las empresas farmacéuticas para determinar el costo de venta, ya que ha permitido tener una mejor rentabilidad y así dar un costo exacto del valor del producto. Es por ello que la correcta aplicación de este método va a permitir ver la utilidad obtenida de dicho bien o servicio de una manera mucha más razonable.

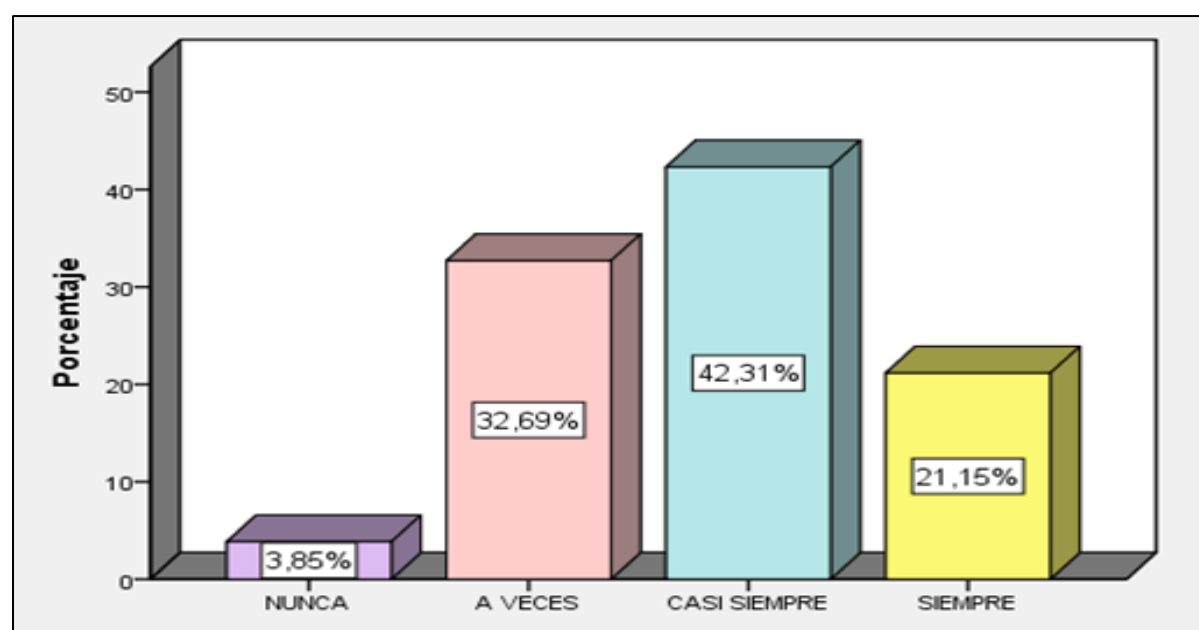
Tabla N° 15: Considera usted que se utiliza el método promedio móvil para que los costos se uniformicen y se tenga mayor rentabilidad.

Valores	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
NUNCA	2	3.8	3.8	3.8
A VECES	17	32.7	32.7	36.5
CASI SIEMPRE	22	42.3	42.3	78.8
SIEMPRE	11	21.2	21.2	100
Total	52	100	100	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas farmacéuticas, Distrito de Comas.

Elaboración: Maritza Estefani Inciso Bardales

Figura N° 07: Considera usted que se utiliza el método promedio móvil para que los costos se uniformicen y se tenga mayor rentabilidad.



Fuente: Encuesta aplicada a empresas farmacéuticas, Distrito de Comas.

Elaboración: Maritza Estefani Inciso Bardales

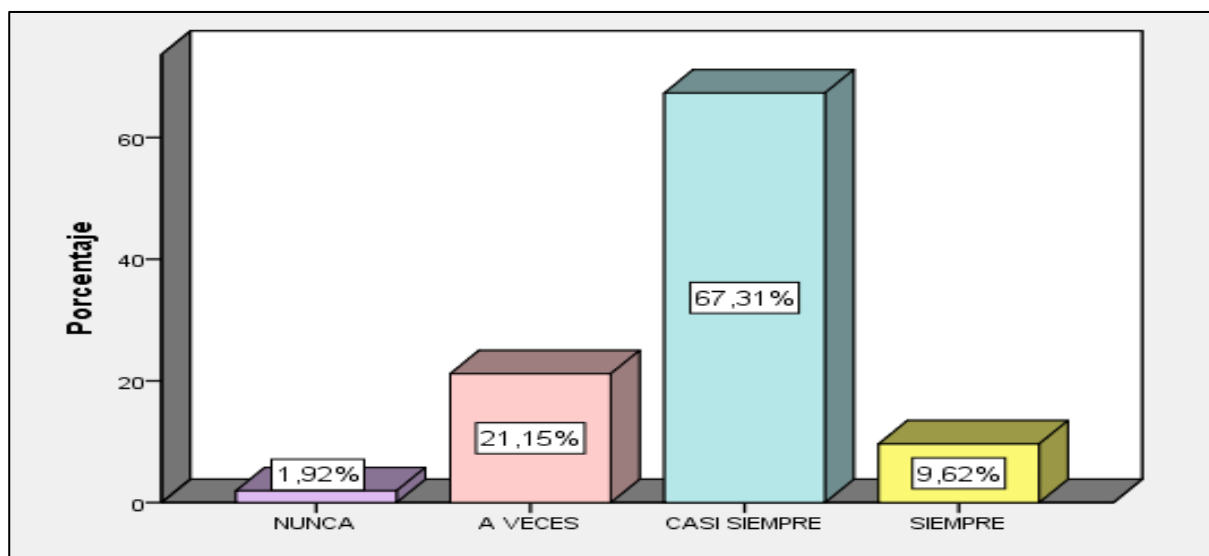
Interpretación: De los resultados mostrados en la figura N° 07, se comprende que la mayoría de los encuestados representado por un 42.31%, considera que casi siempre, así mismo un 21.15% confirma que si se utiliza el método promedio móvil para uniformizar los costos de los productos, ya que este método facilita tener los valores en unidades de las existencias de una manera más proporcional desde el inicio hasta los más próximos.

Tabla N° 16: Considera usted que el método de identificación específica se utiliza para productos que son únicos y costosos que no son habitualmente intercambiables entre sí, para tener una buena rentabilidad en las empresas farmacéuticas.

Valores	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
NUNCA	1	1.9	1.9	1.9
A VECES	11	21.2	21.2	23.1
CASI SIEMPRE	35	67.3	67.3	90.4
SIEMPRE	5	9.6	9.6	100
Total	52	100	100	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas farmacéuticas, Distrito de Comas.  
Elaboración: Maritza Estefani Inciso Bardales

Figura N° 08: Considera usted que el método de identificación específica se utiliza para productos que son únicos y costosos que no son habitualmente intercambiables entre sí, para tener una buena rentabilidad en las empresas farmacéuticas.



Fuente: Encuesta aplicada a empresas farmacéuticas, Distrito de Comas.  
Elaboración: Maritza Estefani Inciso Bardales

Interpretación: De la encuesta aplicada a los trabajadores de almacén de las empresas farmacéuticas del distrito de Comas, un 76.93% consideran que en la mayoría de los casos si se ha hecho uso de este método de valuación para poder identificar productos con características similares, además es importante usar este método ya que eleva el nivel de ventas obteniendo así un mejor beneficio para la empresa.

### 3.1.2 Variable II: Rentabilidad

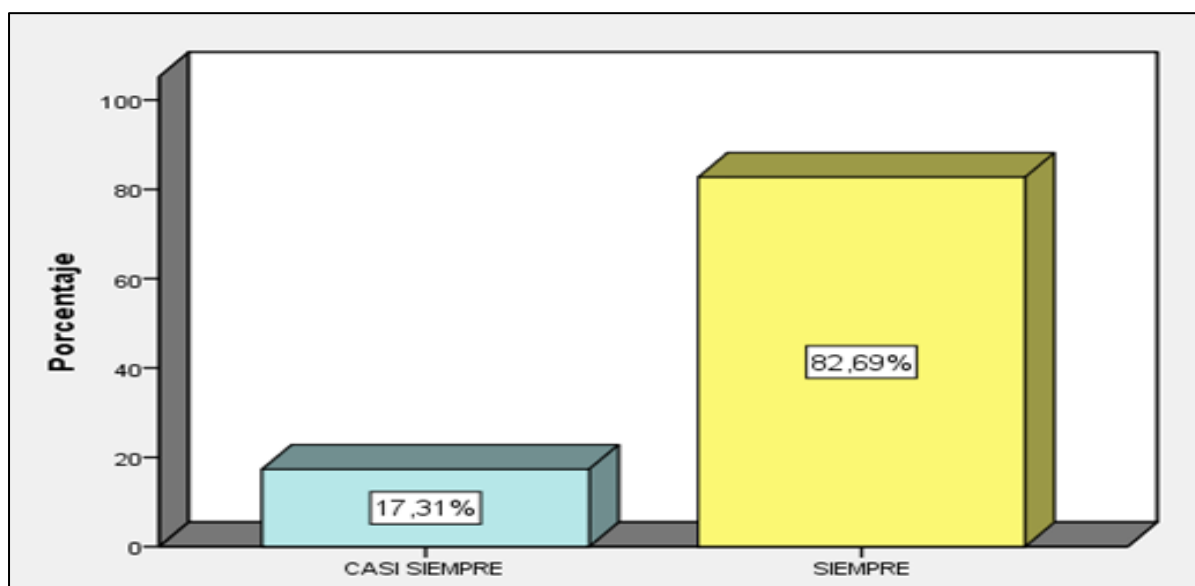
Tabla N° 17: La mayoría de los ingresos obtenidos en el periodo son producto de las ventas al contado.

Valores	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
CASI SIEMPRE	9	17.3	17.3	17.3
SIEMPRE	43	82.7	82.7	100
Total	52	100	100	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas farmacéuticas, Distrito de Comas.

Elaboración: Maritza Estefani Inciso Bardales

Figura N° 09: La mayoría de los ingresos obtenidos en el periodo son producto de las ventas al contado.



Fuente: Encuesta aplicada a empresas farmacéuticas, Distrito de Comas.

Elaboración: Maritza Estefani Inciso Bardales

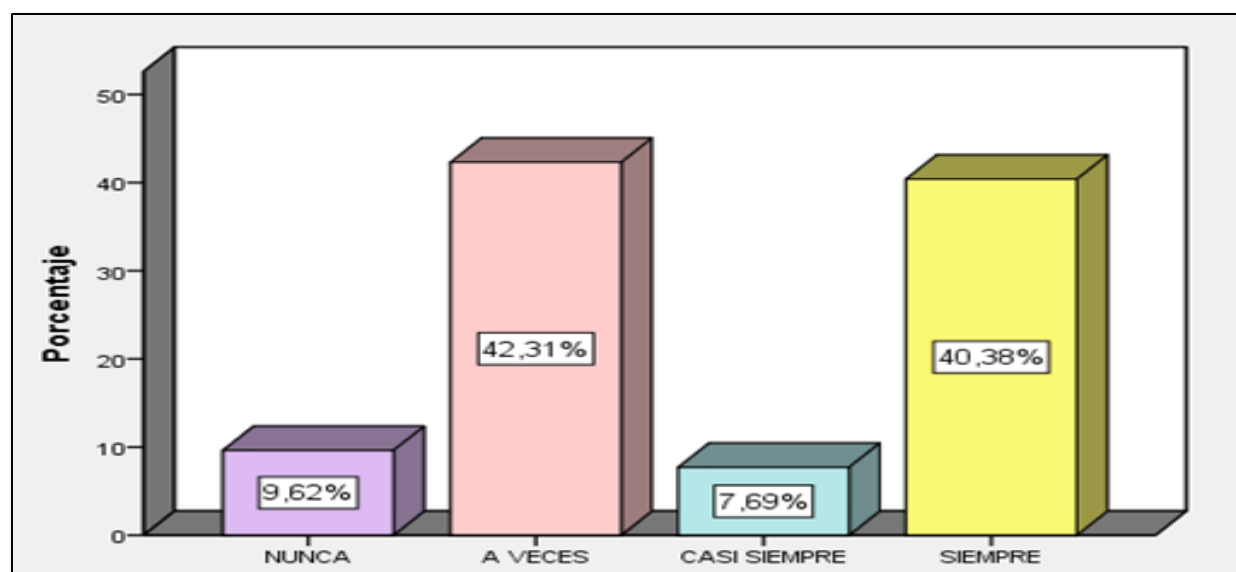
Interpretación: De los resultados mostrados en la Tabla N° 17, un 82.69% indica que la mayoría de los ingresos obtenidos dentro del periodo de las empresas farmacéuticas son obtenidos por las ventas al contado. Por consiguiente si se tiene un adecuado volumen de ventas, la empresa mantendría una estabilidad económica que los ayude a crecer y desarrollarse empresarialmente logrando ser uno de los sectores más rentables.

Tabla N° 18: Los ingresos percibidos en el periodo son producto de las ventas al crédito.

Valores	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
NUNCA	5	9.6	9.6	9.6
A VECES	22	42.3	42.3	51.9
CASI SIEMPRE	4	7.7	7.7	59.6
SIEMPRE	21	40.4	40.4	100
Total	52	100	100	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas farmacéuticas, Distrito de Comas.  
Elaboración: Maritza Estefani Inciso Bardales

Figura N° 10: Los ingresos percibidos en el periodo son producto de las ventas al crédito.



Fuente: Encuesta aplicada a empresas farmacéuticas, Distrito de Comas.  
Elaboración: Maritza Estefani Inciso Bardales

Interpretación: De los resultados mostrados en la Figura N° 10, se obtuvo que un 42.31%, considera que solo a veces los ingresos en su mayoría se deben a las ventas al crédito, por otro lado hay un 40.38% que indica que los ingresos que se perciben en el periodo se deben a las ventas al crédito, esta situación pone a veces en riesgo a la empresa ya que en ciertos casos hay un índice de imprevistos por la demora de los pagos, ya que, si no se cumple con un adecuado manejo de políticas de crédito, no se podrá ver el incremento de la rentabilidad.

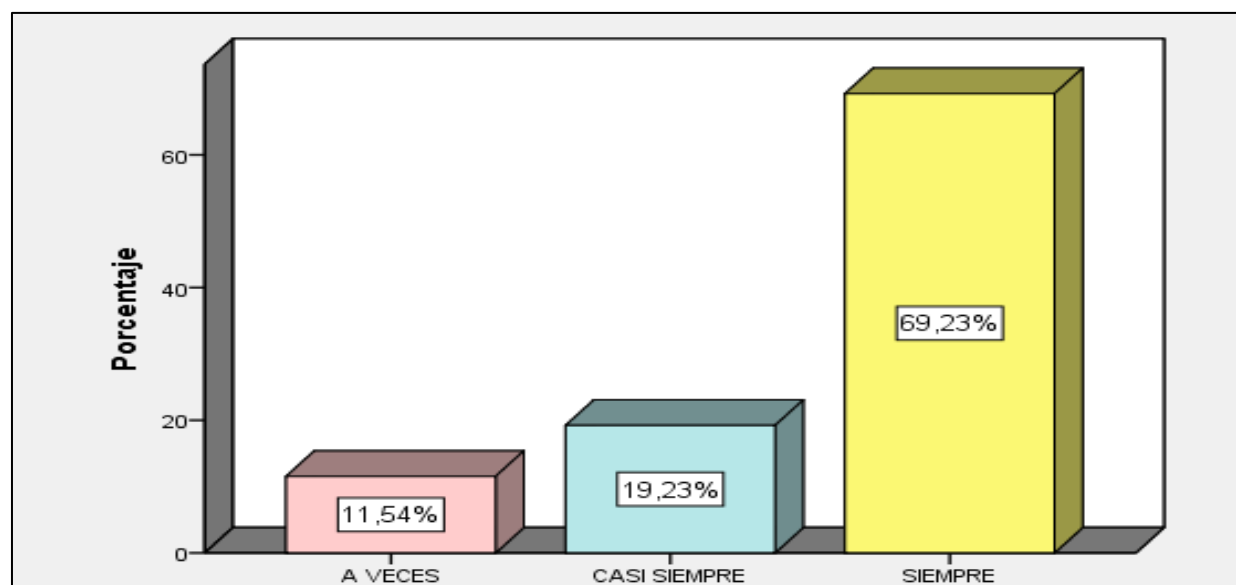


Tabla N° 19: La utilidad obtenida de los activos realizables se relaciona con la rentabilidad de las empresas farmacéuticas

Valores	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
A VECES	6	11,5	11,5	11,5
CASI SIEMPRE	10	19,2	19,2	30,8
SIEMPRE	36	69,2	69,2	100,0
Total	52	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas farmacéuticas, Distrito de Comas.  
Elaboración: Maritza Estefani Inciso Bardales

Figura N° 11: La utilidad obtenida de los activos realizables se relaciona con la rentabilidad de las empresas farmacéuticas.



Fuente: Encuesta aplicada a empresas farmacéuticas, Distrito de Comas.  
Elaboración: Maritza Estefani Inciso Bardales

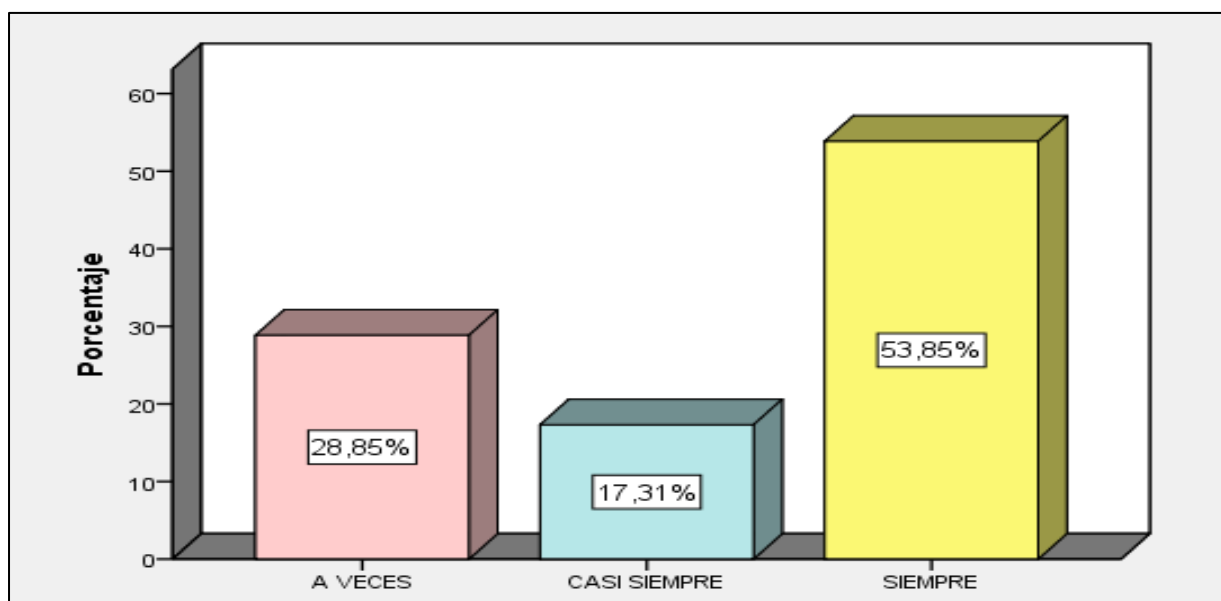
Interpretación: De la tabla N° 21 y figura N° 11, con respecto a la utilidad obtenida de los activos realizables se tiene que un 69.23 % considera que si hay relación, no obstante hay un 19.23% que considera casi siempre, es en base a ello que se deduce que la rentabilidad mide la eficiencia de los ingresos obtenidos dentro de las empresas farmacéuticas al mismo tiempo que mide como se utilizan los recursos de la empresa para la obtención de una mayor rentabilidad

Tabla N° 20: Considera usted qué el beneficio obtenido de los activos realizables se relaciona con la rentabilidad de las empresas farmacéuticas.

Valores	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
A VECES	15	28,8	28,8	28,8
CASI SIEMPRE	9	17,3	17,3	46,2
SIEMPRE	28	53,8	53,8	100,0
Total	52	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas farmacéuticas, Distrito de Comas.  
Elaboración: Maritza Estefani Inciso Bardales

Figura N° 12: Considera usted qué el beneficio obtenido de los activos realizables se relaciona con la rentabilidad de las empresas farmacéuticas.



Fuente: Encuesta aplicada a empresas farmacéuticas, Distrito de Comas.  
Elaboración: Maritza Estefani Inciso Bardales

Interpretación: se tiene que de la mayoría de los encuestados en las empresas farmacéuticas, representados con un 53.85%, consideran que según lo referido la mayoría de los trabajadores consideran que los ingresos es un indicador beneficioso para la empresa, ya que mejoraría la estabilidad económica por que los ayude a crecer y desarrollarse empresarialmente. Otro de los beneficios que trae una adecuada gestión del planeamiento y control de los insumos y materiales es la liquidez que le puede generar a la empresa, pues al tener mayor rotación de inventario se reduce costos.

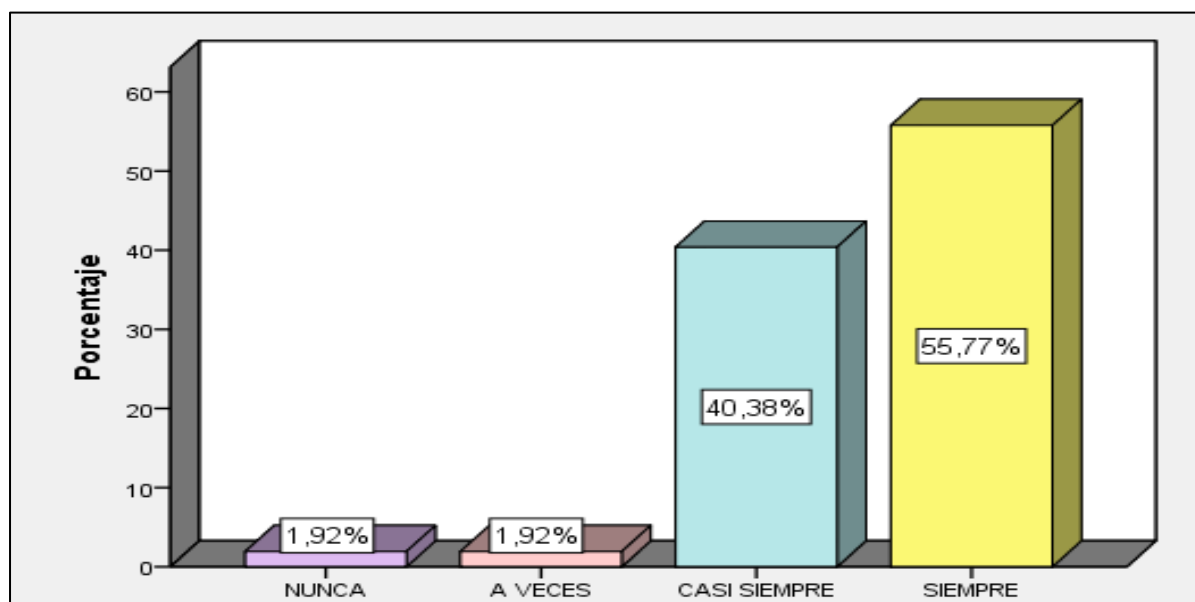
Tabla N° 21: En las empresas farmacéuticas se tiene el personal adecuado para la gestión de activos realizables.

Valores	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
NUNCA	1	1,9	1,9	1,9
A VECES	1	1,9	1,9	3,8
CASI SIEMPRE	21	40,4	40,4	44,2
SIEMPRE	29	55,8	55,8	100,0
Total	52	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas farmacéuticas, Distrito de Comas.

Elaboración: Maritza Estefani Inciso Bardales

Figura N° 13: En las empresas farmacéuticas se tiene el personal adecuado para la gestión de activos realizables.



Fuente: Encuesta aplicada a empresas farmacéuticas, Distrito de Comas.

Elaboración: Maritza Estefani Inciso Bardales

Interpretación: De la encuesta realizada a las empresas farmacéuticas del distrito de Comas, se obtuvo que la mayoría de los encuestados representados con un 96.15% consideran que dentro de las empresas farmacéuticas si cuentan con un personal adecuado para la gestión de los activos realizables, esto se debe a que el personal ha logrado solucionar los problemas y cumplir con los procedimientos de almacenaje de una manera adecuada, lo cual genera una mayor productividad y genera ahorro de esfuerzo.

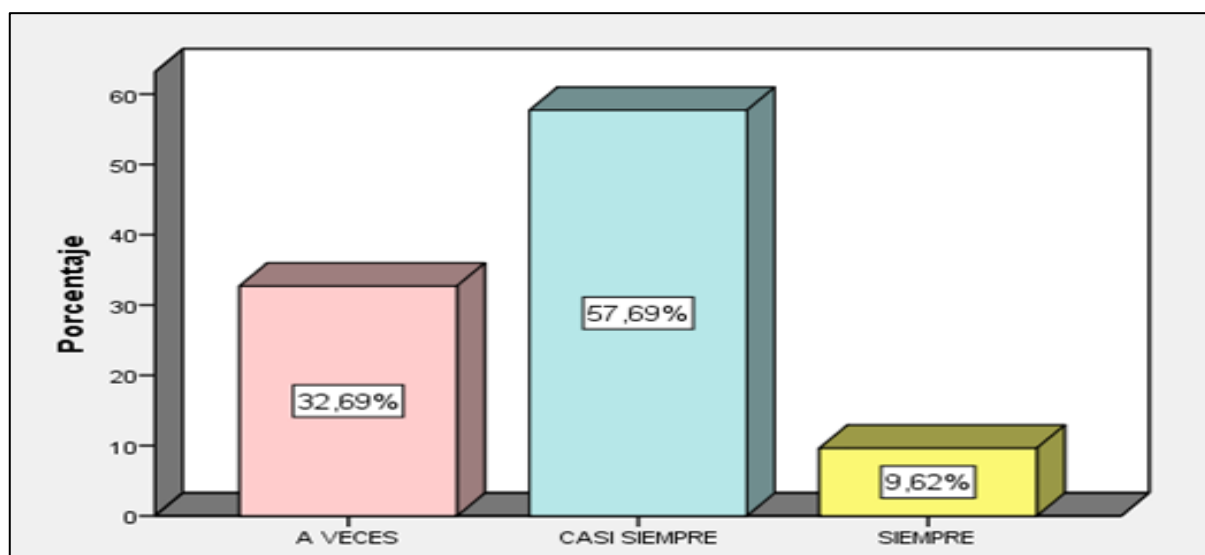
Tabla N° 22: Considera usted que las empresas farmacéuticas cuentan con los inmuebles, la maquinaria y el equipo necesario para la buena gestión de activos realizables.

Valores	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
A VECES	17	32,7	32,7	32,7
CASI SIEMPRE	30	57,7	57,7	90,4
SIEMPRE	5	9,6	9,6	100,0
Total	52	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas farmacéuticas, Distrito de Comas.

Elaboración: Maritza Estefani Inciso Bardales

Figura N° 14: Considera usted que las empresas farmacéuticas cuentan con los inmuebles, la maquinaria y el equipo necesario para la buena gestión de activos realizables.



Fuente: Encuesta aplicada a empresas farmacéuticas, Distrito de Comas.

Elaboración: Maritza Estefani Inciso Bardales

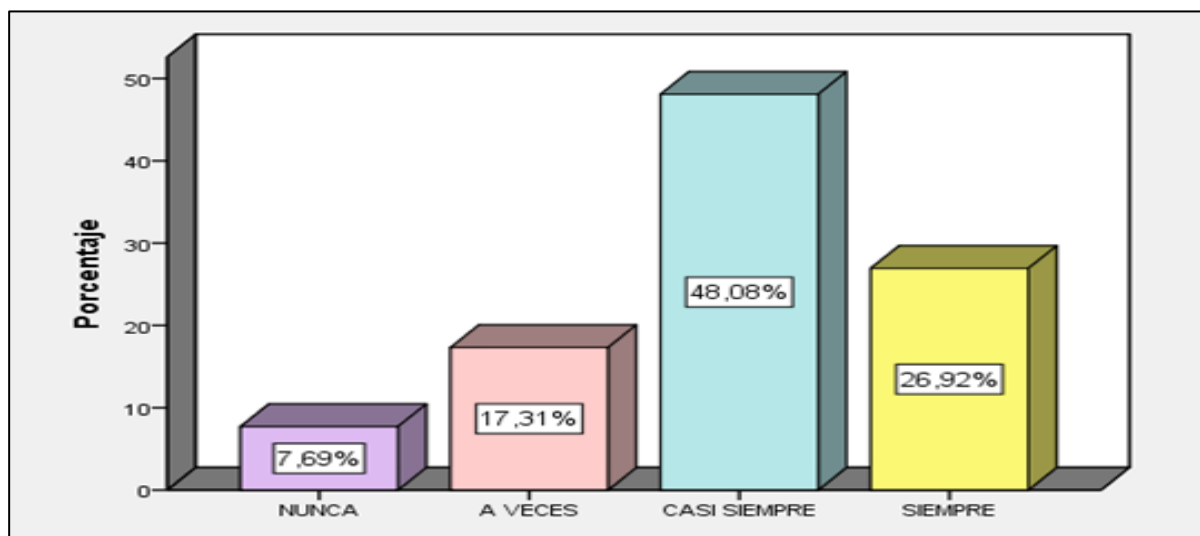
Interpretación: De acuerdo a los resultados obtenidos, se tiene que la mayoría de los encuestados representados con un 57.69%, consideran que las empresas farmacéuticas cuentan con los inmuebles, la maquinaria y el equipo para llevar a cabo una adecuada gestión de los activos realizables, ya que teniendo todos los recursos materiales se podrá ejecutar de forma adecuada y eficaz los requerimientos de los pedidos. Es por ello que para que una empresa sea productiva debe tener todos sus recursos implementados para así optimizar esfuerzos.

Tabla N° 23: Considera usted que en las empresas farmacéuticas cuentas con los medios adecuados para el correcto control de sus existencias.

Valores	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
NUNCA	4	7,7	7,7	7,7
A VECES	9	17,3	17,3	25,0
CASI SIEMPRE	25	48,1	48,1	73,1
SIEMPRE	14	26,9	26,9	100,0
TOTAL	52	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas farmacéuticas, Distrito de Comas.  
Elaboración: Maritza Estefani Inciso Bardales

Figura N° 15: Considera usted que en las empresas farmacéuticas cuentas con los medios adecuados para el correcto control de sus existencias.



Fuente: Encuesta aplicada a empresas farmacéuticas, Distrito de Comas.  
Elaboración: Maritza Estefani Inciso Bardales

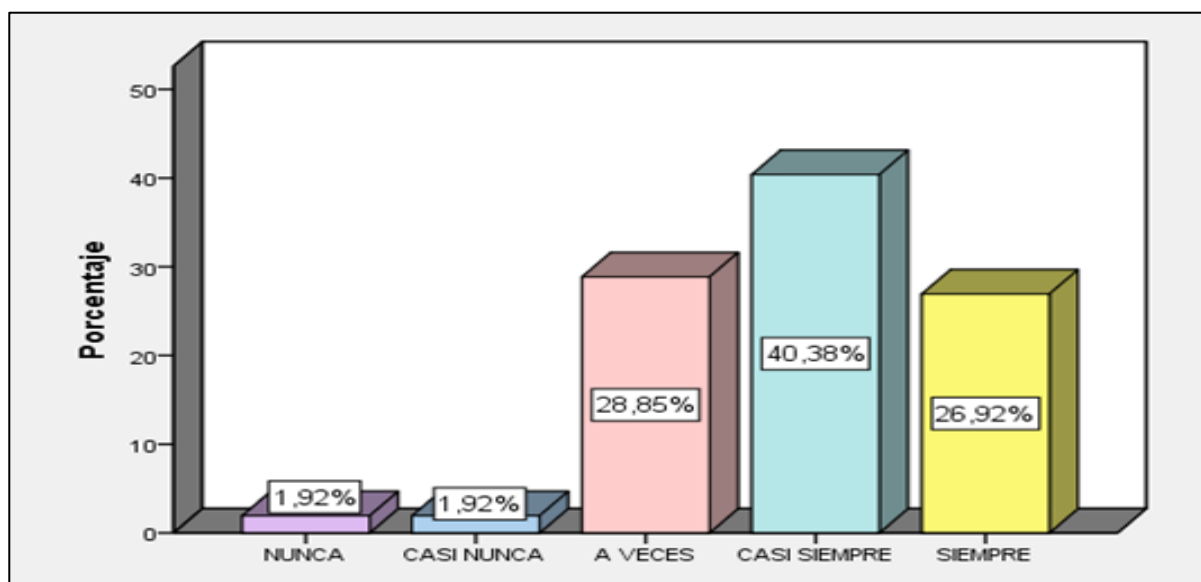
interpretación: De la tabla N° 25 y figura N° 15, se tienen que la mayoría de los trabajadores de las empresas farmacéuticas, representados con un 75%, los cuales consideran que si cuentan con los medios adecuados para el correcto control de las existencias, dado que mantener el debido cuidado de las existencias tomando las precauciones necesarias se evitara daños por uso inapropiado, mala manipulación, defectos en el procedimiento de rotación de inventarios, robos, etc. Lo cual permitirá llevar a cabo la distribución física adecuada de los artículos, facilitando a las personas autorizadas el rápido acceso a los materiales almacenados

Tabla N° 24: Considera usted que las empresas farmacéuticas cuentan con los recursos financieros necesarios para las operaciones diarias.

Valores	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
NUNCA	1	1,9	1,9	1,9
CASI NUNCA	1	1,9	1,9	3,8
A VECES	15	28,8	28,8	32,7
CASI SIEMPRE	21	40,4	40,4	73,1
SIEMPRE	14	26,9	26,9	100,0
Total	52	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas farmacéuticas, Distrito de Comas.  
Elaboración: Maritza Estefani Inciso Bardales

Figura N° 16: Considera usted que las empresas farmacéuticas cuentan con los recursos financieros necesarios para las operaciones diarias.



Fuente: Encuesta aplicada a empresas farmacéuticas, Distrito de Comas.  
Elaboración: Maritza Estefani Inciso Bardales

Interpretación: De acuerdo a la figura N° 16, se tienen que la mayoría de los trabajadores de las empresas farmacéuticas, representados con un 67.3%, consideran que si cuentan con los recursos necesarios para hacer frente a sus operaciones diarias. Además se debe resaltar que esta herramienta financiera deberá ser útil para la distribución y mejoras dentro de la empresa, ya que nos ayudara a obtener y/o aumentar la rentabilidad, para ello se debe tener un plan financiero para prever futuras contingencias.

### 3.2 Validación de hipótesis General

Para la validación de hipótesis del trabajo de investigación se utilizara la formula estadística del Rho del Spearman, ya que me permitirá medir aspectos ordinales, de los resultados que se obtuvieron del cuestionario, permitiendo demostrar si existe o no relación entre las variables en estudio.

La fórmula del Rho de Spearman se determina de la siguiente manera:

$$r_s = 1 - \frac{6 \sum_{i=1}^n D_i^2}{n(n^2 - 1)}$$

Donde:

$r_s$  = Coeficiente de correlación por rangos de Spearman

d = Diferencia entre los rangos ( X menos Y)

n = Número de datos

Tabla N° 25: Tabla de Interpretación del coeficiente de correlación de Spearman

El coeficiente de r de Spearman puede variar de -1.00 a + 1.00	
De - 0.91 a -1	correlación muy alta
De - 0.71 a - 0.90	correlación alta
De - 0.41 a - 0.70	correlación moderada
De - 0.21 a - 0.40	correlación baja
De 0 a - 0.20	correlación prácticamente nula
De 0 a + 0.20	correlación prácticamente nula
De + 0.21 a + 0.40	correlación baja
De +0.41 a + 0.70	correlación moderada
De + 0.71 a + 0.90	correlación alta
De + 0.91 a + 1	correlación muy alta

Fuente: Bisquerra (2014). Metodología de la Investigación Educativa. Madrid, Trilla, p.212.

Nivel de Significancia:

Si P es mayor que el nivel de significancia (0.05) se acepta la hipótesis nula y se rechaza la hipótesis alterna, en caso contrario sucedería que P sea menor que el nivel de significancia (0.05), se acepta la hipótesis alterna (Ha) y se rechaza la hipótesis nula (Ho).

### 3.2.1 Hipótesis General

La gestión de activo realizable se relaciona con la rentabilidad de las empresas farmacéuticas en el distrito de Comas, año 2017.

Ha = La gestión de activo realizable si se relaciona con la rentabilidad de las empresas farmacéuticas en el distrito de Comas, año 2017.

Ho = La gestión de activo realizable no se relaciona con la rentabilidad de las empresas farmacéuticas en el distrito de Comas, año 2017.

Tabla N° 26: Tabla Cruzada de la Variable I y la Variable II

Tabla cruzada V1 (Agrupada) \* V2 (Agrupada)

			V2 (Agrupada)			Total
			INADECUADO	REGULAR	ADECUADO	
V1 (Agrupada)	INADECUADO	Recuento	1	0	0	1
		% del total	1,9%	0,0%	0,0%	1,9%
	REGULAR	Recuento	0	6	13	19
		% del total	0,0%	11,5%	25,0%	36,5%
	ADECUADO	Recuento	0	0	32	32
		% del total	0,0%	0,0%	61,5%	61,5%
Total		Recuento	1	6	45	52
		% del total	1,9%	11,5%	86,5%	100,0%

Fuente: Elaboración propia a través del SPSS 24

Tabla N° 27: Tabla de correlación del Rho de Spearman

Correlación de variables			V2 (Agrupada)	V1 (Agrupada)
Tau_b de Kendall	V2 (Agrupada)	Coefficiente de correlación	1,000	,528**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	52	52
	V1 (Agrupada)	Coefficiente de correlación	,528**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	52	52
Rho de Spearman	V2 (Agrupada)	Coefficiente de correlación	1,000	,529**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	52	52
	V1 (Agrupada)	Coefficiente de correlación	,529**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	52	52

Fuente: Elaboración propia a través del SPSS 24



Interpretación del coeficiente de correlación de Rho de Spearman:

De lo obtenido en la tabla de contingencia, se puede apreciar que el coeficiente obtenido es 0.529 lo cual determina que la correlación entre las dos variables de estudio presenta una correlación moderada, así mismo en la tabla cruzada se aprecia que un 61.5% considera adecuada la relación de las variables de estudio.

Contrastación:

De los resultados obtenidos, el valor de p es ( $0.000 < 0.05$ ). Por lo tanto, aceptamos la hipótesis alternativa y rechazamos la hipótesis nula, concluyendo que “La gestión de activo realizable si se relaciona con la rentabilidad de las empresas farmacéuticas en el distrito de Comas, año 2017”.

### 3.2.2 Hipótesis específico 1

La gestión de activo realizable se relaciona con los recursos de las empresas farmacéuticas del distrito de Comas, año 2017.

Ha = La gestión de activo realizable si se relaciona con los recursos de las empresas farmacéuticas del distrito de Comas, año 2017.

Ho = La gestión de activo realizable no se relaciona con los recursos de las empresas farmacéuticas del distrito de Comas, año 2017.

Tabla N° 28: Tabla Cruzada

Tabla cruzada V1 (Agrupada)\*D2V2 (Agrupada)

			D2V2 (Agrupada)			Total
			INADECUADO	REGULAR	ADECUADO	
V1 (Agrupada)	INADECUADO	Recuento	1	0	0	1
		% del total	1,9%	0,0%	0,0%	1,9%
	REGULAR	Recuento	0	10	9	19
		% del total	0,0%	19,2%	17,3%	36,5%
	ADECUADO	Recuento	0	1	31	32
		% del total	0,0%	1,9%	59,6%	61,5%
Total		Recuento	1	11	40	52
		% del total	1,9%	21,2%	76,9%	100,0%

Fuente: Elaboración propia a través del SPSS 24

Tabla N° 29: Tabla de correlación del Rho de Spearman

Correlación de variables			V1 (Agrupada)	D2V2 (Agrupada)
Tau_b de Kendall	V1 (Agrupada)	Coeficiente de correlación	1,000	,619
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	52	52
	D2V2 (Agrupada)	Coeficiente de correlación	,619	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	52	52
Rho de Spearman	V1 (Agrupada)	Coeficiente de correlación	1,000	,619
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	52	52
	D2V2 (Agrupada)	Coeficiente de correlación	,619	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	52	52

Fuente: Elaboración propia a través del SPSS 24

Interpretación del coeficiente de correlación de Rho de Spearman:

De lo obtenido en la tabla de contingencia, se puede apreciar que el coeficiente obtenido es 0.619 lo cual determina que la correlación entre las dos variables de estudio presenta una correlación moderada, así mismo en la tabla cruzada se aprecia que un 59.6% considera adecuada la relación de las variables de estudio.

Contrastación:

De los resultados obtenidos, el valor de p es ( $0.000 < 0.05$ ). Por lo tanto, aceptamos la hipótesis alternativa y rechazamos la hipótesis nula, concluyendo que “La gestión de activo realizable si se relaciona con los recursos de las empresas farmacéuticas del distrito de Comas, año 2017”.

### 3.2.3 Hipótesis específico 2

Los inventarios se relaciona con la rentabilidad de las empresas farmacéuticas del distrito de Comas, año 2017.

Ha = Los inventarios si se relaciona con la rentabilidad de las empresas farmacéuticas del distrito de Comas, año 2017.

Ho = Los inventarios no se relaciona con la rentabilidad de las empresas farmacéuticas del distrito de Comas, año 2017.

Tabla N° 30: Tabla de Cruzada

Tabla cruzada D1V1 (Agrupada)\*V2 (Agrupada)

			V2 (Agrupada)			Total
			INADECUADO	REGULAR	ADECUADO	
D1V1 (Agrupada)	REGULAR	Recuento	1	5	14	20
		% del total	1,9%	9,6%	26,9%	38,5%
	ADECUADO	Recuento	0	1	31	32
		% del total	0,0%	1,9%	59,6%	61,5%
Total		Recuento	1	6	45	52
		% del total	1,9%	11,5%	86,5%	100,0%

Fuente: Elaboración propia a través del SPSS 24

Tabla N° 31: Tabla de correlación del Rho de Spearman

Correlación de variables			D1V1 (Agrupada)	V2 (Agrupada)
Tau_b de Kendall	D1V1 (Agrupada)	Coeficiente de correlación	1,000	,417
		Sig. (bilateral)	.	,006
		N	52	52
	V2 (Agrupada)	Coeficiente de correlación	,417	1,000
		Sig. (bilateral)	,006	.
		N	52	52
Rho de Spearman	D1V1 (Agrupada)	Coeficiente de correlación	1,000	,420
		Sig. (bilateral)	.	,005
		N	52	52
	V2 (Agrupada)	Coeficiente de correlación	,420	1,000
		Sig. (bilateral)	,005	.
		N	52	52

Fuente: Elaboración propia a través del SPSS 24

Interpretación del coeficiente de correlación de Rho de Spearman:

De lo obtenido en la tabla, se puede apreciar que el coeficiente obtenido es 0.420 lo cual determina que la correlación entre las dos variables de estudio presenta una correlación moderada, así mismo en la tabla cruzada se aprecia que un 59.6% considera adecuada la relación de las variables de estudio.

Contrastación:

De los resultados obtenidos, el valor de p es  $(0.005 < 0.05)$ . Por lo tanto, aceptamos la hipótesis alternativa y rechazamos la hipótesis nula, concluyendo que “Los inventarios si se relaciona con la rentabilidad de las empresas farmacéuticas del distrito de Comas, año 2017”.

### 3.2.4 Hipótesis específico 3

Los métodos de valuación se relaciona con la rentabilidad de las empresas farmacéuticas del distrito de Comas, año 2017.

Ha = Los métodos de valuación si se relaciona con la rentabilidad de las empresas farmacéuticas del distrito de Comas, año 2017.

Ho = Los métodos de valuación no se relaciona con la rentabilidad de las empresas farmacéuticas del distrito de Comas, año 2017.

Tabla N° 32: Tabla Cruzada

Tabla cruzada D2V1 (Agrupada)\*V2 (Agrupada)

			V2 (Agrupada)			Total
			INADECUADO	REGULAR	ADECUADO	
D2V1 (Agrupada)	INADECUADO	Recuento	1	1	0	2
		% del total	1,9%	1,9%	0,0%	3,8%
	REGULAR	Recuento	0	5	8	13
		% del total	0,0%	9,6%	15,4%	25,0%
	ADECUADO	Recuento	0	0	37	37
		% del total	0,0%	0,0%	71,2%	71,2%
Total		Recuento	1	6	45	52
		% del total	1,9%	11,5%	86,5%	100,0%

Fuente: Elaboración propia a través del SPSS 24

Tabla N° 33: Tabla de correlación del Rho de Spearman

Correlación de variables			D2V1 (Agrupada)	V2 (Agrupada)
Tau_b de Kendall	D2V1 (Agrupada)	Coeficiente de correlación	1,000	,648
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	52	52
	V2 (Agrupada)	Coeficiente de correlación	,648	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	52	52
Rho de Spearman	D2V1 (Agrupada)	Coeficiente de correlación	1,000	,656
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	52	52
	V2 (Agrupada)	Coeficiente de correlación	,656	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	52	52

Fuente: Elaboración propia a través del SPSS 24

Interpretación del coeficiente de correlación de Rho de Spearman:

De lo obtenido en la tabla, se puede apreciar que el coeficiente obtenido es 0.656 lo cual determina que la correlación entre las dos variables de estudio presenta una correlación moderada, así mismo en la tabla cruzada se aprecia que un 71.2% considera alta la relación de las variables de estudio.

Contrastación:

De los resultados obtenidos, el valor de p es ( $0.000 < 0.05$ ). Por lo tanto, aceptamos la hipótesis alternativa y rechazamos la hipótesis nula, concluyendo que “Los métodos de valuación si se relaciona con la rentabilidad de las empresas farmacéuticas del distrito de Comas, año 2017”.

## CAPITULO IV

### DISCUSIÓN

## Discusión de Resultados

El presente trabajo de investigación medirá la validación de las hipótesis de estudios en base a los antecedentes antes mencionados para determinar la relación que existe entre cada variable de acuerdo a nuestro objetivo planteado.

### 4.1 Gestión de activo realizable y Rentabilidad

En cuanto a la hipótesis general, se determinó que si existe relación entre la gestión de activos realizables y la rentabilidad en las empresas farmacéuticas del distrito de Comas, año 2017, dado que un 61.5% considera adecuada la relación de las dos variables.

Es así que el resultado nos enlaza con la siguiente investigación realizada por Iturbe (2013), donde sostiene que gracias a la implementación de procedimientos operativos para el almacén como una herramienta de gestión, se cumple de una mejor manera las funciones del área del almacén ya que se tiene un mayor control de las existencias lo cual permitirá que la empresa obtenga los resultados esperados evitando así pérdidas económicas gracias a las buenas prácticas de almacenaje.

Por otro lado Flores, B. (2014) nos menciona en su trabajo de investigación que para que la empresa obtenga los resultados esperados, se debe aplicar los procesos de almacenamiento y dispensación de existencias medicas del almacén, distribuyendo de una manera eficiente la funciones, cargos y tareas del personal para disminuir el tiempo de entrega de los productos ya que esto nos ayudara a obtener y/o aumentar la rentabilidad.

### 4.2. Gestión de activo realizable y Recursos

En lo que respecta a la hipótesis específica 1; se obtuvo como resultado que la gestión de activo realizable si se relaciona con los recursos de las empresas farmacéuticas del distrito de Comas, año 2017; pues existe un 75% de encuestados según la tabla N° 23, que considera que si se tiene un control de los recursos de la empresa en lo que se refiere a las existencias lo cual permitirá que la empresa obtenga los resultados esperados para incrementar la productividad y disminuir ciertos riesgos.

Correspondiente a los resultados obtenidos, Grijalva (2013) sostiene que un correcto almacenamiento de las existencias directamente al despacho de medicinas y

esto se debe a que se ha contado con personal altamente capacitado lo cual ha logrado solucionar problemas que existían en el proceso de almacenamiento de medicamentos y material médico, cuya labor también les genera ahorros de esfuerzo y dinero obteniendo resultados positivos para la empresa en lo que respecta a una adecuada gestión de sus activos realizables.

#### 4.3. Inventarios y Rentabilidad

Para la segunda hipótesis específica se comprobó que los inventarios si se relaciona con la rentabilidad de las empresas farmacéuticas del distrito de Comas, año 2017; ya que según la tabla N° 09 hay un 88.46% de los encuestados que considera que los faltantes de mercaderías si afectan en los ingresos de la empresa, es por ello que teniendo un adecuado control de inventarios se evitaría estos faltantes, además según la tabla cruzada N° 30 se tiene que un 59.60% considera adecuada la relación de las dos variables.

El estudio realizado por Bohórquez y Puello (2013), sostiene que se establezca funciones en las áreas de producción, almacenamiento lo cual facilitaría la comunicación interna con cada uno de los empleados, al momento de realizar los respectivos controles de inventario, ya que permitirá tener un orden en el almacén y así poder detectar de una manera anticipada contingencias, además permitirá que la empresa crezca y mejore económicamente.

Así mismo Medina y Mauricci (2014), indica que al finalizar su investigación hay un aumento significativo del nivel de ventas a comparación de los años anteriores, lo cual se vio reflejado en la rentabilidad esto quiere decir que teniendo un adecuado inventario se puede tener un mayor nivel de ventas, lo cual se ve reflejado en la rentabilidad es por ello que cabe mencionar que el factor de stock de existencias tiene un papel preponderante e impacta directamente con la evolución del nivel de rentabilidad.

#### 4.4 Métodos de Valuación y Rentabilidad

Para la última hipótesis, se determinó que los métodos de valuación si se relaciona con la rentabilidad de las empresas farmacéuticas del distrito de Comas, año 2017; según la realidad problemática se detectó que algunas de estas empresas



carecen de un método de valuación de mercaderías, presentando un desconocimiento del valor real de las mercaderías, afectando en gran manera al desarrollo comercial de las empresas farmacéuticas, es por ello que Hernández y Rodríguez (2012) demuestran que al realizar un análisis de costos de todos los productos que maneja la empresa, se sabe exactamente que materiales realmente tienen movimiento, por ende se reduce considerablemente el inventario de poca rotación, obteniendo un aumento significativo en los indicadores de rentabilidad, por lo que se concluye que gracias a la valuación de inventarios se obtienen resultados positivos para la empresa. Así mismo para dar conformidad de dicha validez de hipótesis se obtuvo en la tabla cruzada N° 32 se aprecia que un 71.2% considera adecuada la relación de las dos variables.

Es así que Jumbo (2013), sostuvo que la situación financiera es aceptable, ya que al saber la rotación y el movimiento de entradas y salidas de dinero para tener una situación aplicable, es muy importante, es por ello que la rentabilidad es beneficiosa y se ve reflejado en la tabla N° 15, la cual un 42.31%, considera que este método facilita tener los valores en unidades de las existencias de una manera más proporcional desde el inicio hasta los más próximos y así observar cuan rentable es el negocio.

## CAPITULO V

## CONCLUSIONES

## Conclusiones

Luego de haber analizado los resultados obtenidos durante el proceso de discusión, se llega a las siguientes conclusiones:

1. Se determinó que las variables estudiadas tienen una correlación moderada lo cual se evidencia en los resultados de la tabla N° 26 que indica hay 61.52% que considera adecuado el estudio y la relación entre la gestión de activos realizables y la rentabilidad; esto quiere decir que al tener un seguimiento y un adecuado control de las existencias, permite de una manera u otra modular a la empresa ya que al tener una visibilidad confiable de las existencias, permitirá que la empresa obtenga una mayor rentabilidad gracias al buen desempeño de sus activos, es por ello que se concluye que gracias al buen manejo de los inventarios se podrá medir la rentabilidad adecuadamente así mismo tomar mejores decisiones además de reducir costos al no cargar con excesos o faltantes de productos, ya que el factor de stock de existencias tiene un papel preponderante e impacta directamente con la evolución del nivel de rentabilidad.
2. Como segunda conclusión se determinó que las variables estudiadas tienen una correlación moderada lo cual se evidencia en los resultados de la tabla N° 28 que indica hay 59.6% que considera adecuado el estudio, concluyendo que la gestión de activo realizable si se relaciona con los recursos de las empresas farmacéuticas del distrito de Comas, año 2017, esto es debido a que dentro de la logística de las empresas farmacéuticas se debe contar con todos los medios necesarios para poder obtener una adecuada gestión de los activos realizables, se debe tener en cuenta también que el correcto tratamiento de las entradas y salidas de mercaderías, materiales y productos son relevantes al momento de la compra de los mismos para que no haya un sobre stock de estos y no se genere ni pérdidas ni deterioro de los mismos.
3. Se determinó que las variables estudiadas tienen una correlación moderada lo cual se evidencia en los resultados de la tabla N° 30, que indica que hay un 59.6% que considera adecuado el estudio de los inventarios y la rentabilidad concluyendo que una correcta gestión mediante manuales o procedimientos

adecuados es lo más recomendable para estas empresas ya que se sacará el máximo provecho de la logística dentro del almacén, así mismo junto a la correcta designación de responsabilidades dentro de la respectiva área y la capacitación adecuada del personal asignado, los inventarios se encontrarán controlados y se obtendrá el máximo beneficio de estos.

4. Como última conclusión, aceptamos la hipótesis alternativa y rechazamos la hipótesis nula, se determinó que las variables estudiadas tienen una correlación alta lo cual se evidencia en los resultados de la tabla N° 30, que indica que hay un 71.2% que considera alta la relación entre la valuación y la rentabilidad de las empresas farmacéuticas del distrito de Comas, año 2017, esto quiere decir que gracias a los métodos que se usaran para poder determinar el costo real de las mercaderías o el valor razonable de estos los activos realizables se encontrarán adecuadamente medidos y se obtendrá con exactitud la rentabilidad obtenida por cada uno de los activos, y determinar cuál de los activos es el más rentable y beneficioso para la empresa farmacéutica.

## CAPITULO VI

### RECOMENDACIONES

## Recomendaciones

1. Para la correcta gestión de los activos realizables se debe tomar con suma importancia la estructura de los almacenes, es decir esta debe ser la ideal para el correcto almacenamiento de los medicamentos, productos médicos, materiales y productos de las empresas farmacéuticas, así mismo gracias a la correcta gestión de los activos realizables las empresas podrán determinar cuál de los activos adquiridos a la fecha es el más rentable y cuál es el que le genera más pérdida y se podrán tomar decisiones en base a los datos obtenidos por la buena gestión de los activos escogiendo las que generen mayor rentabilidad, utilidad y ganancia para la empresa.
2. Como segunda recomendación se deben implementar manuales y procedimientos en los inventarios para tener una correcta logística dentro de los almacenes, es decir cada tarea o responsabilidad debe estar asignada a una persona en específico, esto debe ser igual al momento de la supervisión de los trabajadores, de esta manera se determinará en las diferentes áreas dentro del almacén cuál es la más efectiva y cuál es la que presenta mayores deficiencias así se podrá determinar qué acciones se debe tomar para tener una mejora continua, además se debe contar con un programa especializado para poder codificar correctamente todos los productos, materiales, entre otros que se encuentren en el almacén.
3. Como tercera recomendación se tiene que realizar capacitaciones constantes tanto del personal que trabaja dentro del área del almacén, así como los supervisores de estos, esta capacitación debe ser continua, ya que, al estar en contacto directo con los productos, materiales médicos y medicamentos ellos deben saber que ubicación se le debe asignar a cada producto, así mismo saber qué medidas se deben tomar para que no sufran de deterioro, además este personal debe saber que funciones deben desempeñar dependiendo del área en el que se encuentren.

4. Finalmente, como recomendación final se debe determinar que método de valuación es el más indicado y aprobado por reglamento tributario para la empresa del sector farmacéutico, de esta manera la empresa sabrá el valor real del activo en cuestión y determinará que decisiones tomar respecto a este, es decir si se obtendrá rentabilidad con el activo o no.

CAPITULO VII  
REFERENCIAS  
BIBLIÓGRAFICAS



## Referencias Bibliográficas

- Alberca, J & Rodríguez, G (2012). Incremento de rentabilidad en la empresa “El Carrete”, (Tesis para obtener el título profesional de Ingeniero en Finanzas de la Universidad Central del Ecuador). Recuperado de: <http://www.dspace.uce.edu.ec/handle/25000/825>
- Apaza, M. (2015). PCGE Y NIIF aplicados a sectores económicos. (1° ed.). Lima, Perú: Pacífico Editores S.A.C.
- Bohórquez, E & Puello, R (2013). Diseño de un modelo de gestión logística para mejorar la eficiencia organizacional de la empresa Coralinas & Pisos S.A. Corpisos S.A. en el municipio de Turbaco, Bolívar. (Tesis para para obtener título profesional de Administrador de la Universidad de Cartagena). Recuperado de: <http://190.242.62.234:8080/jspui/bitstream/11227/468/1/TESIS.pdf>
- Ccaccya, D. (2015). Fuentes de financiamiento empresarial, Revista Actualidad Empresarial, (1° Ed). Lima, Perú. Pacífico Editores S.A.C.
- Chapí, P. (2010). Nueva Versión del Plan Contable General Empresarial. Perú: Editora Fecat.
- Dorregarary, K. (2016). Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas en el distrito de Mazamari, 2016, (Tesis para obtener el título profesional de Contador Público de la Universidad Católica los Ángeles Chimbote). Recuperado de: <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1185>
- Duarte, G. (2015). Definición de ingresos, costos y gastos. Recuperado de: <http://contabilidad-utu1.blogspot.pe/2014/05/concepto-de-ingresos-costos-gastos.html>
- Espinoza, S. (2009). Diccionario de contabilidad. (2° ed.). Lima, Perú: Editorial y librería Andrade.
- Flores, B. (2014). Propuesta de mejora en los procesos de almacenamiento y dispensación de existencias medicas del almacén central de la Red Asistencial ESSALUD de Arequipa y de farmacia de consulta externa del Hospital Nacional Carlos Alberto, (Tesis para obtener el título profesional de Ingeniero Industrial de la Universidad Católica de Santa María). Recuperado de: <http://tesis.ucsm.edu.pe/repositorio/handle/UCSM/4164>

- Grijalva, P. (2013). Estudio de Caso: Análisis del diseño del modelo de gestión público privado en los almacenes y farmacias de ESSALUD en Lima, (Tesis para obtener el Grado de Magister en Gestión Pública de la Pontificia Universidad Católica del Perú). Recuperado de: <http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/123456789/4874>
- Giraldo, D. (2011). Diccionario para contadores (1.<sup>a</sup> ed.). Lima: Editora Fecat EIRL.
- Hernández, J & Rodríguez, Y (2012). Proyecto de mejora mediante las herramientas de la Ingeniería Industrial en el funcionamiento de un almacén de hilos, (Tesis para obtener título profesional de Ingeniero Industrial de la Universidad Nacional de México). Recuperado de: <http://www.ptolomeo.unam.mx:8080/xmlui/bitstream/handle/132.248.52.100/1386/Tesis%20Completa.pdf?sequence=1>
- Hernández, R., Fernández, C. & Baptista, P. (2008). Metodología de la investigación (5° ed.). México, DF: Mcgraw-Hill / Interamericana Editores, S.A. de C.V.
- Iturbe, V. (2013). Propuesta de Manual de procedimientos operativos estándares para el almacén especializado del servicio de farmacia del Instituto Regional de Enfermedades Neoplásicas “Luis Pinillos Ganoza”, (Tesis para obtener el título profesional de Químico Farmacéutico de la Universidad Nacional de Trujillo). Recuperado de: <http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/1296/Iturbe%20Cabanillas%20C%20V%C3%ADctor%20Ricardo.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Jumbo, A (2013). Análisis de Rentabilidad Económica Financiera en la Cooperativa de Ahorro y Crédito “27 de Abril” de la Ciudad de Loja, Periodos 2010 – 2011”, (Tesis para optar el Grado de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría, Contador Público Auditor de la Universidad Nacional de Loja). Recuperado de: <http://repo.uta.edu.ec/bitstream/123456789/23716/1/T3734ig.pdf>
- Kester, R. (1973). Contabilidad: Teoría y Práctica. Tomo I (Quinta edición). Barcelona: Editorial Labor S.A.
- Machuca, I. & Valenzuela, R. (2005). Logística de almacenamiento, gestión y control de stock. Santiago De Chile: Lexisnexis, 1<sup>a</sup> ed. 658.785 M15
- Medina, C. & Mauricci, G. (2014). Factores que influyen en la rentabilidad por línea de negocio en la Clínica Sánchez Ferrer en el periodo 2009-2013, (Tesis para obtener el Título Profesional de Economista y con mención en Finanzas de la Universidad Privada Antenor Orrego)

- Montalván, C. (1999). Los recursos de la empresa para la mediana y pequeña empresa. Recuperado de:  
[https://books.google.com.pe/books?id=\\_Li6utAkc7kC&pg=PA16&dq=recursos+de+la+empresa&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwiR4](https://books.google.com.pe/books?id=_Li6utAkc7kC&pg=PA16&dq=recursos+de+la+empresa&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwiR4)
- Muller, M. (2005). Fundamentos de la administración de Inventarios. Editora: Norma.
- Palomino, C. (2010). Contabilidad Intermedia, Perú: Editorial Callpa
- Pérez, J & Gardey, A. (2015). Definición de Rentabilidad. Recuperado de, <http://definicion.de/rentabilidad/>
- Pérez, R. (2016). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro venta al por menor de productos farmacéuticos, medicinales, cosméticos y artículos de tocador aledaños a los centros hospitalarios del distrito de Juliaca, periodo 2013-2014", (Tesis para obtener el título profesional de Contador Público de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote)
- Ortega, R., Pacherrres, A. & Díaz, R. (2010). Dinámica Contable: Registro y casos prácticos (1° ed.). Perú: Ediciones Caballero Bustamante S.A.C.,
- Sanz, C. (2002). Diccionario económico, contable, comercial y financiero. España: Ediciones Gestión.
- Tejerina, A., Tilián, C., Jaremko, O., (2013). *Adminperso/Guías*. Obtenido De Facultad De Ciencias Económicas, Jurídicas Y Sociales Universidad Nacional De Salta. Recuperado de:  
<Http://Www.Economicas.Unsa.Edu.Ar/Adminperso/Guias.Pdf>
- Valle, E. (2011). Créditos y cobranzas. Artículo. Recuperado de:  
[http://fcasua.contad.unam.mx/apuntes/interiores/docs/98/opt/credito\\_cobranza.pdf](http://fcasua.contad.unam.mx/apuntes/interiores/docs/98/opt/credito_cobranza.pdf). Visitado el 30/09/2016.
- Zamora, A. (2011). Rentabilidad Y Ventaja Comparativa: Un Análisis De Los Sistemas De Producción De Guayaba En El Estado De Michoacán. 978-84-694-4251-7
- Zevallos Z., E. (2014). Contabilidad General: Teoría y Práctica. Perú: Impresiones Juve E.I.R.L.

## ANEXOS

## ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA

“Gestión de activo realizable y su relación con la rentabilidad de las empresas farmacéuticas del distrito de Comas, 2017”

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	INDICADORES	METODOLOGIA
<p>General</p> <p>¿Qué relación existe entre la gestión de activo realizable y la rentabilidad de las empresas farmacéuticas en el distrito de comas, año 2017?</p>	<p>General</p> <p>Determinar la relación que existe entre la gestión de activo realizable y la rentabilidad de las empresas farmacéuticas en el distrito de comas, año 2017.</p>	<p>General</p> <p>La gestión de activo realizable se relaciona con la rentabilidad de las empresas farmacéuticas en el distrito de comas, año 2017.</p>	<p>Variable I</p> <p>Gestión de Activo Realizable</p>	<p>Indicadores</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Faltantes</li> <li>Sobrantes</li> <li>Desmedros</li> <li>Perdidas extraordinarias</li> <li>Primeras entradas y primeras salidas</li> <li>Método Promedio</li> <li>Promedio ponderado</li> <li>identificación específica</li> </ul>	<p>1. Tipo de Investigación: Tipo Básica correlacional.</p> <p>2. Nivel de Investigación: Descriptiva.</p> <p>3. Método de Investigación: Cuantitativo.</p> <p>4. Diseño de Investigación: No experimental -Transversal.</p> <p>5. Población: Los 60 trabajadores de las empresas farmacéuticas del distrito de Comas</p> <p>6. Muestra: Para calcular el tamaño de la muestra se usara la siguiente formula de la cual "n" resulto 52 trabajadores de las empresas farmacéuticas del distrito de Comas.</p> $n = \frac{(p.q) Z^2 \cdot N}{E^2 (N-1) + (p.q) Z^2}$ <p>7. Técnica de Recolección de datos: Encuesta</p> <p>8. Instrumento: Cuestionario</p>
<p>Específicos</p> <p>a) ¿Qué relación existe entre la gestión de activo realizable y los recursos de las empresas farmacéuticas del distrito de Comas, año 2017?</p> <p>b) ¿Qué relación existe entre los inventarios y la rentabilidad de las empresas farmacéuticas del distrito de Comas, año 2017?</p> <p>c) ¿Qué relación existe entre los métodos de valuación y la rentabilidad de las empresas farmacéuticas del distrito de Comas, año 2017?</p>	<p>Específicos</p> <p>a) Determinar la relación que existe entre la gestión de activo realizable y los recursos de las empresas farmacéuticas del distrito de Comas, año 2017.</p> <p>b) Determinar la relación que existe entre los inventarios y la rentabilidad de las empresas farmacéuticas del distrito de Comas, año 2017.</p> <p>c) Determinar la relación que existe entre los métodos de valuación y la rentabilidad de las empresas farmacéuticas del distrito de Comas, año 2017.</p>	<p>Específicos</p> <p>a) La gestión de activo realizable se relaciona con los recursos de las empresas farmacéuticas del distrito de Comas, año 2017.</p> <p>b) Los inventarios se relaciona con la rentabilidad de las empresas farmacéuticas del distrito de Comas, año 2017.</p> <p>c) Los métodos de valuación se relaciona con la rentabilidad de las empresas farmacéuticas del distrito de Comas, año 2017</p>	<p>Variable II</p> <p>Rentabilidad</p>	<p>Indicadores</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Ventas al contado</li> <li>Ventas al crédito</li> <li>Utilidad</li> <li>Beneficio</li> <li>Humano</li> <li>Inmueble Maquinaria y equipo</li> <li>Existencias</li> <li>Financiero</li> </ul>	

## ANEXO 2: ENCUESTA

### CUESTIONARIO

#### Gestión de Activos Realizables y su relación con la Rentabilidad de las Empresas Farmacéuticas en el distrito de Comas, año 2017

Cargo que desempeña: ( ) Asistente Contable ( ) Técnico ( ) Contador ( ) Gerente

<b>1. Los faltantes de mercaderías afectan a los ingresos de las empresas farmacéuticas.</b>		
a) Nunca	b) Casi Nunca	C) A veces
d) Casi Siempre		e) Nunca
<b>2. Los sobrantes de mercaderías en las empresas farmacéuticas se deben a la mala gestión de los activos realizables.</b>		
a) Nunca	b) Casi Nunca	C) A veces
d) Casi Siempre		e) Nunca
<b>3. Los desmedros en las empresas farmacéuticas se deben a la inadecuada gestión de los activos realizables.</b>		
a) Nunca	b) Casi Nunca	C) A veces
d) Casi Siempre		e) Nunca
<b>4. El personal está altamente capacitado para evitar las perdidas extraordinarias y así generar mayor rentabilidad.</b>		
a) Nunca	b) Casi Nunca	C) A veces
d) Casi Siempre		e) Nunca
<b>5. El método Peps es el más recomendable para llevar una buena gestión de los activos realizables.</b>		
a) Nunca	b) Casi Nunca	C) A veces
d) Casi Siempre		e) Nunca
<b>6. Considera usted que utilizando el método promedio ponderado para determinar el costo de ventas permite mejorar los resultados.</b>		
a) Nunca	b) Casi Nunca	C) A veces
d) Casi Siempre		e) Nunca
<b>7. Considera usted que se utiliza el método promedio móvil para que los costos se uniformicen y se tenga mayor rentabilidad.</b>		
a) Nunca	b) Casi Nunca	C) A veces
d) Casi Siempre		e) Nunca
<b>8. Considera usted que el método de identificación específica se utiliza para productos que son únicos y costosos que no son habitualmente intercambiables entre sí, para tener una buena rentabilidad en las empresas farmacéuticas.</b>		
a) Nunca	b) Casi Nunca	C) A veces
d) Casi Siempre		e) Nunca
<b>9. La mayoría de los ingresos obtenidos en el periodo son producto de las ventas al contado.</b>		
a) Nunca	b) Casi Nunca	C) A veces
d) Casi Siempre		e) Nunca

<b>10. Los ingresos percibidos en el periodo son producto de las ventas al crédito.</b>		
a) Nunca	b) Casi Nunca	C) A veces
d) Casi Siempre		e) Nunca
<b>11. La utilidad obtenida de los activos realizables se relaciona con la rentabilidad de las empresas farmacéuticas.</b>		
a) Nunca	b) Casi Nunca	C) A veces
d) Casi Siempre		e) Nunca
<b>12. Considera usted que el beneficio obtenido de los activos realizables se relaciona con la rentabilidad de las empresas farmacéuticas.</b>		
a) Nunca	b) Casi Nunca	C) A veces
d) Casi Siempre		e) Nunca
<b>13. En las empresas farmacéuticas se tiene el personal adecuado para la gestión de activos realizables.</b>		
a) Nunca	b) Casi Nunca	C) A veces
d) Casi Siempre		e) Nunca
<b>14. Considera usted que las empresas farmacéuticas cuentan con los inmuebles, la maquinaria y el equipo necesario para la buena gestión de activos realizables.</b>		
a) Nunca	b) Casi Nunca	C) A veces
d) Casi Siempre		e) Nunca
<b>15. Considera usted que en las empresas farmacéuticas cuentan con los medios adecuados para el correcto control de sus existencias.</b>		
a) Nunca	b) Casi Nunca	C) A veces
d) Casi Siempre		e) Nunca
<b>16. Considera usted que las empresas farmacéuticas cuentan con los recursos financieros necesarios para las operaciones diarias.</b>		
a) Nunca	b) Casi Nunca	C) A veces
d) Casi Siempre		e) Nunca

**ANEXO 3: ESTADÍSTICO**  
**ALFA DE CRONBACH POR INDICADOR**  
**Estadísticas de total de elemento**

DESCRIPCION	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
Los faltantes de mercaderías afectaron a los ingresos obtenidos en el periodo anterior	60,02	68,255	,864	,876
Los faltantes de mercaderías afectaron a los ingresos obtenidos en el periodo anterior	60,10	79,344	,249	,899
Los sobrantes de mercaderías se deben a la mala gestión de los activos realizables.	60,83	81,558	,056	,911
Los desmedros se deben a la inadecuada gestión de los activos realizables.	60,58	64,092	,902	,872
El personal está altamente capacitado para evitar las perdidas extraordinarias y así generar mayor rentabilidad.	60,19	76,786	,436	,893
El método Peps es el más recomendable para llevar una buena gestión de los activos realizables.	60,29	69,347	,896	,876
Considera usted que utilizando el método promedio ponderado para determinar el costo de ventas permite mejorar los resultados.	60,44	74,683	,533	,890
Considera usted que se utiliza el método promedio móvil para que los costos se uniformicen y se tenga mayor rentabilidad.	60,38	77,222	,531	,890
Considera usted que el método de identificación específica se utiliza para productos que son únicos y costosos que no son habitualmente intercambiables entre sí, para tener una buena rentabilidad en las empresas farmacéuticas.	59,38	80,163	,542	,893
La mayor parte de los ingresos obtenidos en el periodo son producto de las ventas al contado.	60,52	72,529	,453	,896
Los ingresos percibidos en el periodo son producto de las ventas al crédito.	59,63	77,609	,483	,891
La utilidad obtenida de los activos realizables se ve reflejada en la rentabilidad.	59,96	74,979	,540	,889
Considera usted que el beneficio obtenido de los activos realizables se relaciona con la rentabilidad de las empresas farmacéuticas.	59,73	75,416	,639	,887
Se tiene el personal capacitado para llevar una adecuada gestión de activos realizables.	60,44	80,604	,275	,897
Considera usted que las empresas farmacéuticas cuentan con los inmuebles, la maquinaria y el equipo necesario para la buena gestión de activos realizables.	60,35	67,407	,883	,875
Considera usted que en las empresas farmacéuticas cuentan con los medios adecuados para el correcto control de sus existencias.	60,33	69,715	,898	,876



## VALIDEZ DE ITEN DE LA VARIABLE GESTION DE ACTIVO REALIZABLE

DESCRIPCION	Media de la escala si se elimina el elemento	Varianza de la escala si se elimina el elemento	Correlación elemento-total corregida	Alfa de Cronbach si se elimina el elemento
Los faltantes de mercaderías afectaron a los ingresos obtenidos en el periodo anterior	26,67	17,401	,773	,726
Los sobrantes de mercaderías se deben a la mala gestión de los activos realizables.	26,75	22,034	,278	,804
Los desmedros se deben a la inadecuada gestión de los activos realizables.	27,48	22,843	,088	,843
El personal está altamente capacitado para evitar las perdidas extraordinarias y así generar mayor rentabilidad.	27,23	15,201	,838	,705
El método Peps es el más recomendable para llevar una buena gestión de los activos realizables.	26,85	21,270	,395	,788
Considera usted que utilizando el método promedio ponderado para determinar el costo de ventas permite mejorar los resultados.	26,94	17,624	,852	,718
Considera usted que se utiliza el método promedio móvil para que los costos se uniformicen y se tenga mayor rentabilidad.	27,10	20,245	,484	,776
Considera usted que el método de identificación específica se utiliza para productos que son únicos y costosos que no son habitualmente intercambiables entre sí, para tener una buena rentabilidad en las empresas farmacéuticas.	27,04	21,606	,481	,800

### VALIDES DE ITEN DE LA VARIABLE RENTABILIDAD

	Media de la escala si se elimina el elemento	Varianza de la escala si se elimina el elemento	Correlación elemento-total corregida	Alfa de Cronbach si se elimina el elemento
Considera usted que las empresas farmacéuticas cuentan con los recursos financieros necesarios para las operaciones diarias.	28,87	21,217	,742	,762
Considera usted que en las empresas farmacéuticas cuentas con los medios adecuados para el correcto control de sus existencias.	28,87	19,570	,819	,744
Considera usted que las empresas farmacéuticas cuentan con los inmuebles, la maquinaria y el equipo necesario para la buena gestión de activos realizables.	29,00	26,431	,216	,825
Se tiene el personal capacitado para llevar una adecuada gestión de activos realizables.	28,29	26,052	,350	,813
Considera usted qué el beneficio obtenido de los activos realizables se relaciona con la rentabilidad de las empresas farmacéuticas.	28,77	18,965	,607	,784
La utilidad obtenida de los activos realizables se ve reflejada en la rentabilidad.	28,38	19,104	,686	,765
Los ingresos percibidos en el periodo son producto de las ventas al crédito.	29,04	21,214	,476	,804
La mayor parte de los ingresos obtenidos en el periodo son producto de las ventas al contado.	27,90	26,285	,512	,808

## ANEXO 4: VALIDACIÓN A TRAVÉS DE JUECES EXPERTOS



### CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor(a) (Ita): **MG. DIÁZ DIÁZ, DONATO**  
Presente

Asunto: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTO.

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mi saludo y así mismo, hacer de su conocimiento que siendo estudiante de la Facultad de Ciencias Empresariales de la UCV, en la sede Lima Norte requiero validar el instrumentos con el cual recogeré la información necesaria para poder desarrollar mi investigación y con la cual optaré el grado de Bachiller y título Profesional de Licenciado en Contabilidad

El titulo nombre de mi proyecto de investigación es : GESTIÓN DE ACTIVOS REALIZABLES Y SU RELACION CON LA RENTABILIDAD EN LAS EMPRESAS FARMACEUTICAS DEL DISTRITO DE COMAS, 2017 y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas educativos y/o investigación educativa.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene:

- Carta de presentación.
- Definiciones conceptuales de las variables y dimensiones.
- Matriz de operacionalización de las variables.
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos.

Expresándole mis sentimientos de respeto y consideración me despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente.

Firma  
Inciso Bardales, Maritza Estefani  
D.N.I: 74264456



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Solo para los que quieren salir adelante

## CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor(a) (Ita): **DRA. PADILLA VENTO, PATRICIA**  
Presente

Asunto: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTO.

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mi saludo y así mismo, hacer de su conocimiento que siendo estudiante de la Facultad de Ciencias Empresariales de la UCV, en la sede Lima Norte requiero validar el instrumentos con el cual recogeré la información necesaria para poder desarrollar mi investigación y con la cual optaré el grado de Bachiller y título Profesional de Licenciado en Contabilidad

El titulo nombre de mi proyecto de investigación es : GESTIÓN DE ACTIVOS REALIZABLES Y SU RELACION CON LA RENTABILIDAD EN LAS EMPRESAS FARMACEUTICAS DEL DISTRITO DE COMAS, 2017 y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas educativos y/o investigación educativa.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene:

- Carta de presentación.
- Definiciones conceptuales de las variables y dimensiones.
- Matriz de operacionalización de las variables.
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos.

Expresándole mis sentimientos de respeto y consideración me despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente.

Firma

Inciso Bardales, Maritza Estefani

D.N.I: 74264456

## CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor(a) (ita): **CPC ORIHUELA RIOS, NATIVIDAD**  
Presente

Asunto: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTO.

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mi saludo y así mismo, hacer de su conocimiento que siendo estudiante de la Facultad de Ciencias Empresariales de la UCV, en la sede Lima Norte requiero validar el instrumentos con el cual recogeré la información necesaria para poder desarrollar mi investigación y con la cual optaré el grado de Bachiller y título Profesional de Licenciado en Contabilidad

El titulo nombre de mi proyecto de investigación es : GESTIÓN DE ACTIVOS REALIZABLES Y SU RELACION CON LA RENTABILIDAD EN LAS EMPRESAS FARMACEUTICAS DEL DISTRITO DE COMAS, 2017 y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas educativos y/o investigación educativa.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene:

- Carta de presentación.
- Definiciones conceptuales de las variables y dimensiones.
- Matriz de operacionalización de las variables.
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos.

Expresándole mis sentimientos de respeto y consideración me despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente.



Firma

Inciso Bardales, Maritza Estefani  
D.N.I: 74264456



**CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: "GESTIÓN DE ACTIVOS REALIZABLES Y SU RELACION CON LA RENTABILIDAD EN LAS EMPRESAS FARMACÉUTICAS DEL DISTRITO DE COMAS, 2017"**

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
	<b>VARIABLE I : GESTION DE ACTIVO REALIZABLES</b>							
	<b>DIMENSIÓN 1</b>	Si	No	Si	No	Si	No	
1	Los faltantes de mercaderías afectan a los ingresos de las empresas farmacéuticas.	✓		✓		✓		
2	Los sobrantes de mercaderías en las empresas farmacéuticas se deben a la mala gestión de los activos realizables.	✓		✓		✓		
3	Los desmedros en las empresas farmacéuticas se deben a la inadecuada gestión de los activos realizables.	✓		✓		✓		
4	El personal está altamente capacitado para evitar las pérdidas extraordinarias y así generar mayor rentabilidad.	✓		✓		✓		
	<b>DIMENSIÓN 2</b>	Si	No	Si	No	Si	No	
5	El método Peps es el más recomendable para llevar una buena gestión de los activos realizables.	✓		✓		✓		
6	Considera usted, que utilizando el método promedio ponderado para determinar el costo de ventas permite mejorar los resultados.	✓		✓		✓		
7	Considera usted, que se utiliza el método promedio móvil para que los costos se uniformicen y se tenga mayor rentabilidad.	✓		✓		✓		
8	Para tener una buena rentabilidad en las empresas farmacéuticas estas deben contar con un método de identificación específica para los activos que son únicos y costosos.	✓		✓		✓		
	<b>VARIABLE II : RENTABILIDAD</b>							
	<b>DIMENSIÓN 1</b>	Si	No	Si	No	Si	No	
9	La mayoría de los ingresos obtenidos en el periodo son producto de las ventas al contado.	✓		✓		✓		
10	La mayoría de los ingresos obtenidos en el periodo son producto de las ventas al crédito.	✓		✓		✓		
11	La utilidad obtenida de los activos realizables se relaciona con la rentabilidad de las empresas farmacéuticas.	✓		✓		✓		
12	Considera usted, qué el beneficio obtenido de los activos realizables se relaciona con la rentabilidad de las empresas farmacéuticas.	✓		✓		✓		
	<b>DIMENSIÓN 2</b>	Si	No	Si	No	Si	No	
13	En las empresas farmacéuticas se tiene el personal adecuado para la gestión de activos realizables.	✓		✓		✓		
14	Considera usted, que las empresas farmacéuticas cuentan con los inmuebles, la maquinaria y el equipo necesario para la buena gestión de activos realizables.	✓		✓		✓		
15	Considera usted, que en las empresas farmacéuticas cuentan con los medios adecuados para el correcto control de sus existencias.	✓		✓		✓		
16	Considera usted, que las empresas farmacéuticas cuentan con los recursos financieros necesarios para las operaciones diarias.	✓		✓		✓		

Observaciones (precisar si hay suficiencia):

*Si hay Suficiencia*

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [☒]      Aplicable después de corregir [☐]      No aplicable [☐]

Apellidos y nombres del juez validador: *Díaz Díaz Donato*

DNI: *08767350*

Especialidad del validador: *tributaria*

<sup>1</sup>Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.  
<sup>2</sup>Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo  
<sup>3</sup>Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

**Nota:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

.....de.....del 20.....

Firma del Experto Informante.

Observaciones (precisar si hay suficiencia):

*SI HAY SUFICIENCIA*

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [☒]      Aplicable después de corregir [☐]      No aplicable [☐]

Apellidos y nombres del juez validador: *PADILLA VENTO PADILLA*

DNI: *08767350*

Especialidad del validador: *DLA EN CONTABILIDAD*

<sup>1</sup>Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.  
<sup>2</sup>Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo  
<sup>3</sup>Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

**Nota:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

*30* de *10* del 20*17*

Firma del Experto Informante.

Observaciones (precisar si hay suficiencia):

*Si hay Suficiencia*

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [☒]      Aplicable después de corregir [☐]      No aplicable [☐]

Apellidos y nombres del juez validador: *EPE ORIHUELA RIVS. NAVILLO*

DNI: *077903318*

Especialidad del validador: *MAESTRO EN MA*


<sup>1</sup>Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.  
<sup>2</sup>Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo  
<sup>3</sup>Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

**Nota:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

*30* de *10* del 20*17*

Firma del Experto Informante.

## ANEXO 5: SOLICITUD Y RESPUESTA A MUNICIPALIDAD

 <b>MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE COMAS</b>	<b>SOLICITUD DE ACCESO A LA INFORMACIÓN PÚBLICA</b> <small>(Texto Único Ordenado de la Ley N° 27806, Ley de Transparencia y Acceso a la Información Pública, aprobado por Decreto Supremo N° 043-2003-PCM)</small>	<b>N° DE REGISTRO</b>
<b>FORMULARIO</b>		



<b>I. FUNCIONARIO RESPONSABLE DE ENTREGAR LA INFORMACIÓN:</b>
<i>Pedro Gutierrez Reyes</i>

<b>II. DATOS DEL SOLICITANTE:</b>				
<b>APELLIDOS Y NOMBRES / RAZON SOCIAL</b>			<b>DOCUMENTO DE IDENTIDAD</b> <small>D.N.I./L.M./C.E./OTRO</small>	
<i>Inciso Bardolet Lorenzo Mercedes</i>			<i>09017219</i>	
<b>DOMICILIO</b>				
<b>AV/CALLE/JR/PSJ.</b>	<b>N°/DPTO./INT.</b>	<b>DISTRITO</b>	<b>URBANIZACIÓN</b>	
<i>Boulevard Unq. 6482</i>	<i>6482</i>	<i>COMAS</i>	<i>STA LUZMILA</i>	
<b>PROVINCIA</b>	<b>DEPARTAMENTO</b>	<b>CORREO ELECTRÓNICO</b>	<b>TELÉFONO</b>	
<i>LIMA</i>	<i>LIMA</i>	<i>maritza.inciso@gmail.com</i>	<i>936361507</i>	

<b>III. INFORMACIÓN SOLICITADA:</b>
<i>contenencia de Transparencia para saber cuánto farmacia y drogerias hay en el Distrito de COMAS</i>

<b>IV. DEPENDENCIA DE LA CUAL SE REQUIERE LA INFORMACIÓN:</b>
<i>Sub Gerencia de Promoción Empresarial y desarrollo Económico</i>

<b>V. FORMA DE ENTREGA DE LA INFORMACIÓN (marcar con una "X")</b>				
<input type="checkbox"/> COPIA SIMPLE	<input type="checkbox"/> DISQUETE	<input type="checkbox"/> CD	<input checked="" type="checkbox"/> CORREO ELECTRÓNICO	<input type="checkbox"/> OTRO

<b>APELLIDOS Y NOMBRES</b>	<b>FECHA Y HORA DE RECEPCIÓN</b>
<i>Inciso Bardolet Lorenzo Mercedes</i>  <b>FIRMA</b>	<div style="text-align: center;">   <b>03 JUL 2017</b>  <b>28384</b> </div>

OBSERVACIONES



**NOTA:** PRESENTAR EN ORIGINAL Y COPIA



## RESPUESTA DE SOLICITUD MUNICIPALIDAD DEL DISTRITO DE COMAS

EXPEDIENTE N°28384

Solicitud de Información Pública: Farmacias y boticas del Distrito de Comas

EXPEDIENTE N° 28384   Recibidos 1

fernando castro calderon <fer\_castro2208@hotmail.com>

para mí

EN ATENCION AL EXPEDIENTE N° 28384-2017, SE ENVIA ADJUNTO AL PRESENTE RELACION DE BOTICAS, FARMACIAS.

AFECTUOSAMENTE

FERNANDO CASTR

POR FAVOR CONTESTAR RECEPCION DEL PRESENTE.

---

De: Roger Murga Olea <[rogarmurgaolea@gmail.com](mailto:rogarmurgaolea@gmail.com)>

Enviado: lunes, 10 de julio de 2017 12:18 p.m.

Para: [fer\\_castro2208@hotmail.com](mailto:fer_castro2208@hotmail.com); [fercastrocalderon@hotmail.com](mailto:fercastrocalderon@hotmail.com)

Asunto: EXPEDIENTE N° 28384

En atención al documento remito relación de farmacias y droguerías con licencia de funcionamiento en el Distrito de Comas



**RELACION DE BOTICAS, FARMACIAS CON LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO**

**EXPEDIENTE N° 28384**

N°	NOMBRE Y/O RAZON SOCIAL	BIEN	DISTRITO	UBIRIZACION	DIRECCION
1	ALFONSA DE SALUD S.A.	BOTICA PERFUMERIA	COMAS	Urb. SANTA LUZMILA	Av. GUILLERMO DE LA FUENTE
2	YATACO RAMOS DANA MACALLY	BOTICA	COMAS	Urb. SANTA LUZMILA	Av. UNIVERSITARIA NORTE
3	BOTICA YOSSEY & FARMIA PERU S.A.C.	BOTICA - BAZAR (SIN OCUPACION DE LA VIA PUBLICA)	COMAS	Urb. SANTA LUZMILA	Av. GUILLERMO DE LA FUENTE (AV 3)
4	GRON LOPEZ DANCY DORA	BOTICA-ARTICULOS DE TOCADOR	COMAS	Urb. SANTA LUZMILA	Av. JOSE MARIA GARCIA
5	RAMICHAGUA JIMENEZ KARINA JIMETH	BOTICA BAZAR, PERFUMERIA	COMAS	Urb. SANTA LUZMILA	Av. CHAMARILLO
6	CORREGON SALAZAR MONICA	BOTICA	COMAS	Urb. SANTA LUZMILA	Av. METROPOLITANA (AV. GERMARDO UNGER)
7	MAGALLANES SEBASTIAN MARTIN GUERRA	BOTICA-ARTICULOS DE TOCADOR	COMAS	Urb. SANTA LUZMILA	Av. J.M. CORREA
8	CORPORACION Y H ASOCIADOS S.R.L.	BOTICA	COMAS	Urb. SANTA LUZMILA	Av. JOSE DE LA MIRA
9	QUISEP GASPAR FILARIA	BOTICA	COMAS	Urb. SANTA LUZMILA	Av. JUAN JOSE MUÑOZ
10	ECKERD PERU S.A.	BOTICA PERFUMERIA	COMAS	Urb. SANTA LUZMILA	Av. GUILLERMO DE LA FUENTE
11	PARRASCA ARAÑA JULIAN	BOTICA BAZAR, PERFUMERIA	COMAS	Urb. SANTA LUZMILA	Av. METROPOLITANA (AV. GERMARDO UNGER)
12	BARBANTES BECERRA JUANITA ESMERALDA	BOTICA - BAZAR (SIN OCUPACION DE LA VIA PUBLICA)	COMAS	Urb. SANTA LUZMILA	Av. GUILLERMO DE LA FUENTE
13	CUSTODIO CORTEZ EDUARDO MIGUEL	BOTICA	COMAS	Urb. SANTA LUZMILA	Av. UNIVERSITARIA NORTE
14	GASCAICO CONDOR DIONISIO DONATO	BOTICA	COMAS	Urb. SANTA LUZMILA	Av. GERMARDO UNGER
15	CARRERA RAMIREZ NELA ISABEL	BOTICA PERFUMERIA	COMAS	Urb. SANTA LUZMILA	Av. CHAMARILLO
16	ALBIS S.A.	BOTICA PERFUMERIA	COMAS	Urb. SANTA LUZMILA	Av. GUILLERMO DE LA FUENTE (AV 3)
17	CORPORACION INTERPERUANA SMC	BOTICA - BAZAR (SIN OCUPACION DE LA VIA PUBLICA)	COMAS	Urb. SANTA LUZMILA	Av. UNIVERSITARIA NORTE
18	F & V FARMIA S.R.L.	BOTICA	COMAS	Urb. SANTA LUZMILA	Av. UNIVERSITARIA NORTE
19	TECNOLOGIAS FARMACEUTICAS DEL PERU S.A.C.	BOTICA	COMAS	Urb. SANTA LUZMILA	Av. GUILLERMO DE LA FUENTE
20	ECKERD PERU S.A.	BOTICA PERFUMERIA	COMAS	Urb. SANTA LUZMILA	Av. GUILLERMO DE LA FUENTE
21	ROJAS ZUNIGA EDITH GRIMANEZA	BOTICA - BAZAR (SIN OCUPACION DE LA VIA PUBLICA)	COMAS	Urb. SANTA LUZMILA	Av. GUILLERMO DE LA FUENTE
22	LINARES PAOLO LUIS ALBERTO	BOTICA	COMAS	Urb. SANTA LUZMILA	Av. GUILLERMO DE LA FUENTE
23	LUCIO CISNEROS EDIM CHELLY	BOTICA - BAZAR (SIN OCUPACION DE LA VIA PUBLICA)	COMAS	Urb. SANTA LUZMILA	Av. GREGORIO APAZA
24	ZORRILLA ARAÑA DELIA	BOTICA-BAZAR	COMAS	Urb. SANTA LUZMILA	Av. METROPOLITANA (AV. GERMARDO UNGER)
25	ROJAS ZUNIGA EDITH GRIMANEZA	BOTICA - BAZAR (SIN OCUPACION DE LA VIA PUBLICA)	COMAS	Urb. SANTA LUZMILA	Av. UNIVERSITARIA NORTE
26	GUZMAN CAMACHO DE CARILLO CORNELIO MELANIA	BOTICA (SIN OCUPACION DE LA VIA PUBLICA)	COMAS	Urb. SANTA LUZMILA	Av. LOS ANGELES
27	CHAVEZ PEREIRA DE GUERRA MARIA AYDELI	BOTICA (SIN OCUPACION DE LA VIA PUBLICA)	COMAS	Urb. SANTA LUZMILA	Av. UNIVERSITARIA NORTE
28	POR TI. FAMILIA S.A.C.	BOTICA PERFUMERIA	COMAS	Urb. SANTA LUZMILA	Av. GUILLERMO DE LA FUENTE
29	CAJENA PERUANA DE BOTICAS SURTA SMC	BOTICA - BAZAR (SIN OCUPACION DE LA VIA PUBLICA)	COMAS	Urb. SANTA LUZMILA	Av. UNIVERSITARIA NORTE
30	RENFARMIA PERU S.A.C.	BOTICA	COMAS	Urb. SANTA LUZMILA	Av. GUILLERMO DE LA FUENTE
31	CARRERA BELLO JOHNNY WILDER	BOTICA - BAZAR - ARTICULOS DE TOCADOR	COMAS	Urb. SANTA LUZMILA	Av. UNIVERSITARIA NORTE
32	GARAY CHERTO MILDA	BOTICA	COMAS	Urb. SANTA LUZMILA	Av. 22 DE AGOSTO
33	GUERRA DONATA MIRIAM	BOTICA - BAZAR (SIN OCUPACION DE LA VIA PUBLICA)	COMAS	Urb. SANTA LUZMILA	Av. GUILLERMO DE LA FUENTE

**RELACION DE BOTICAS, FARMACIAS CON LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO**

**EXPEDIENTE N°28384**

N°	NOMBRE Y O INACION SOCIAL	GIRO	DISTRITO	URBANIZACION	DIRECCION
34	VIA RIBAMIRREN VICTOR RAUL	BOTICA - BAZAR (SIN OCUPACION DE LA VIA PUBLICA)	COMAS	Urb. SANTA LUZMILA	A. JOSE MARIA QUIROGA
35	J.A.S GENTER EIRL	BOTICA - BAZAR	COMAS	Urb. SANTA LUZMILA	A. MANUEL ARANCIBUR
36	AMERICA SALUD S.A.C.	BOTICA	COMAS	Urb. SANTA LUZMILA	AV. GUILLEMO DE LA FUENTE
37	MENIJOZA PUJADE CLARA ANGELITA	BOTICA	COMAS	Urb. SANTA LUZMILA	A. VICENTE MORALES
38	CAR CON FARM S.A.C	BOTICA	COMAS	Urb. SANTA LUZMILA	AV. GUILLEMO DE LA FUENTE
39	CARISA TRUJILLO ERNESTO	POLICLINICO, BOTICA	COMAS	Urb. SANTA LUZMILA	AV. GUILLEMO DE LA FUENTE
40	CAIGA TRUJILLO ERNESTO	POLICLINICO, BOTICA, ART. DE ESCRITORIO Y FOTOCOPIAS	COMAS	Urb. SANTA LUZMILA	AV. E. CORREA N° 255-257-259-URB. SANTA LUZMILA
41	MACAZANA PARCO MAXIMA DEMESIA	BOTICA	COMAS	Urb. SANTA LUZMILA	AV. E. CORREA 255-URB. SANTA LUZMILA
42	ACOSTA SANTAMARIA TOMAS	BOTICA	COMAS	Urb. SANTA LUZMILA	AV. UNIVERSITARIA 1259-URB. SANTA LUZMILA
43	LOU VERGARAY CARLOS JUSTO	BOTICA BAZAR	COMAS	Urb. SANTA LUZMILA	AV. GUILLEMO DE LA FUENTE 338-URB. SANTA LUZMILA
44	BOTICA TORRES DE LINAMBO S.A.C	BOTICA, ART. DE BAZAR, ART. DE REGALO	COMAS	Urb. SANTA LUZMILA	AV. JIM QUIROGA 200, MZ. K-3 LOTE 14-URB. SANTA LUZMILA
45	MERA DAVILA SOLEDAD ESPERANZA	BOTICA, BAZAR, REGALOS	COMAS	Urb. SANTA LUZMILA	AV. GUILLEMO DE LA FUENTE N° 290-URB. SANTA LUZMILA
46	ALVAREZ LONGZA PATRICIA ROSAM	BOTICA, BAZAR, REGALOS	COMAS	Urb. SANTA LUZMILA	AV. GUILLEMO DE LA FUENTE N° 285-URB. SANTA LUZMILA
47	SALINAS CRISPIN JIMIE FLORES	BOTICA	COMAS	Urb. SANTA LUZMILA	AV. FRANCISCO HERRERA N° 184-URB. SANTA LUZMILA ETAPA-
48	RAMOS LORENZO MARLENE ADELA	BOTICA, ART. DE BAZAR	COMAS	Urb. SANTA LUZMILA	AV. VICENTE MORALES N° 294-URB. SANTA LUZMILA
49	GARCIA GOMEZ YESICA MARIEL	BOTICA	COMAS	Urb. SANTA LUZMILA	AV. GERARDO URZER N° 4512-URB. SANTA LUZMILA
50	TORIBIO MEZA DE RIOS ERICA MARIANA	BOTICA	COMAS	Urb. SANTA LUZMILA	A. EDUARDO CORREA N° 201-URB. Santa Luzmila
51	ESTRADA RODRIGUEZ ROBERTO	BOTICA, ART. DE TOCADOR	COMAS	Urb. SANTA LUZMILA	AV. UNIVERSITARIA N° 700-URB. SANTA LUZMILA
52	CHACIA REDORDIAN RUTH	BOTICA BAZAR, AJOLITERIA	COMAS	Urb. SANTA LUZMILA	AV. UNIVERSITARIA N° 800-URB. SANTA LUZMILA
53	ROQUE NELGAREJO ESTEBAN	BOTICA BAZAR	COMAS	Urb. SANTA LUZMILA	AV. UNIVERSITARIA N° 1547-URB. SANTA LUZMILA
54	BOTICA YOSSEY & FARM PERU S.A.C.	BOTICA ARTICULOS DE TOCADOR ARTICULOS DE BAZAR	COMAS	Urb. SANTA LUZMILA	AV. GUILLEMO DE LA FUENTE (AV. N°)
55	CADENA PERUANA DE BOTICAS SUIZA S.A.C.	BOTICA	COMAS	Urb. SANTA LUZMILA	A. JOSE MARIA QUIROGA
56	QUEPPE PINOYES MARI YH CINTHIA	BOTICA	COMAS	Urb. SANTA LUZMILA	AV. 22 DE AGOSTO
57	VILLALBA SILVA SOMA LUZ	BOTICA (SIN OCUPACION DE VIA PUBLICA)	COMAS	Urb. SANTA LUZMILA	AV. ARANCIBUR
58	CADENA PERUANA DE BOTICAS SUIZA S.A.C.	BOTICA - BAZAR - ARTICULOS DE TOCADOR	COMAS	Urb. SANTA LUZMILA	AV. UNIVERSITARIA NOROCCIDENTE
59	GURAHUA CHAVEZ SAMUEL ELEAZAR	BOTICA - BAZAR (SIN OCUPACION DE LA VIA PUBLICA)	COMAS	Urb. SANTA LUZMILA	AV. UNIVERSITARIA NOROCCIDENTE
60	SALAZAR ALDABAL ENRIK PAUL ALEXANDER	BOTICA	COMAS	Urb. SANTA LUZMILA	AV. GUILLEMO DE LA FUENTE